Gheorghe LUŢAC **Ion IGNAT**

ECONOMIE POLITICĂ

- Microeconomie -

- suport de curs ID -

EDITURA Universităţii "Alexandru Ioan Cuza" Iaşi

C U P R I N S

INTRODUCERE 7

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 1: OBIECTUL ŞI METODA ECONOMIEI POLITICE 9

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 9
1.1. Nevoi şi resurse economice. Raritatea 9
1.1.1. Nevoile şi resursele economice 9
1.1.2. Raritatea şi activitatea economică 10
1.1.3. Raritatea şi alegerea. Întrebările fundamentale ale economiei 11
1.1.4. Frontiera posibilităţilor de producţie 11
1.1.5. Costul de oportunitate 12
1.2. Obiectul de studiu al economiei politice 12
1.2.1. Abordarea concretă a obiectului de studiu al economiei politice 12
1.2.2. Abordarea analitică, abstractă, a obiectului de studiu al economiei politice 14
1.2.3. Extinderea obiectului de studiu al economiei politice la scară macroeconomică. Keynesismul şi evoluţia sa 14
1.2.4. Definirea economiei politice 16
1.2.5. Economie (analiză) pozitivă şi economie (analiză) normativă 16
1.2.6. Microeconomia şi macroeconomia 17
1.2.7. Economia politică şi sistemul ştiinţelor economice 17
1.2.8. Economia politică şi politica economică 17
1.3. Metoda economiei politice 18
1.3.1. Metode de cercetare a obiectului de studiu 18
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 20

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 2: FORME DE ORGANIZARE ŞI FUNCŢIONARE ALE ECONOMIEI SOCIALE 22

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 22
2.1. Sisteme economice 22
2.2. Caracteristici ale sistemului economiei naturale 23
2.3. Economia de schimb - Sistemul economiei de piaţă 24
2.3.1. Conceptul şi conţinutul economiei de schimb 24
2.3.2. Modelul teoretic al economiei de piaţă şi evoluţia ei în realitate 25
2.3.3. Caracteristici şi tipuri ale economiei de piaţă contemporane 26
2.4. Sistemul economiei de comandă 27
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 28

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 3: TEORIA CONSUMATORULUI 31

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 31
3.1. De ce mai întâi consumatorul? 31

3.2. Utilitatea totală şi utilitatea marginală. Determinarea şi evoluţia lor 32
3.3. Abordarea ordinală a utilităţii şi echilibrul consumatorului 34
3.3.1. Definiţia şi proprietăţile curbei de indiferenţă 34
3.3.2. Rata marginală de substituire (RMS) 36
3.3.3. Echilibrul consumatorului 36
3.4. Noţiuni asupra noii teorii a consumatorului 41
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 43

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 4: TEORIA CERERII 47

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 47
4.1. Cererea şi preţurile 47
4.1.1. Funcţia de cerere 47
4.1.2. Paradoxul lui Giffen 48
4.1.3. De la cererea individuală la cererea pieţei 48
4.1.4. Elasticitatea cererii faţă de preţ 49
4.2. Cererea şi venitul 51
4.2.1. "Legile" lui Engel 52
4.2.2. Elasticitatea venit a cererii 53
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 53

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 5: TEORIA PRODUCŢIEI, A COSTURILOR ŞI A OFERTEI 57

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 57
5.1. Teoria producţiei 57
5.1.1. Producţia: concept şi factori 57
5.1.2. Funcţia de producţie 59
5.1.3. Produsul total, produsul mediu şi produsul marginal 60
5.1.4. Evoluţia produsului marginal al muncii şi a produsului total pe termen scurt. Legea randamentelor neproporţionale 61
5.1.5. Relaţia dintre produsul mediu şi produsul marginal 62
5.1.6. Evoluţia produsului mediu pe termen lung 63
5.2. Teoria costurilor 68
5.2.1. Conceptul de cost de producţie 68
5.2.2. Tipologia costurilor de producţie 68
5.2.3. Relaţia cost - productivitate 72
5.2.4. Modificarea dimensiunii firmei 72
5.2.5. Curba costului pe termen lung 73
5.3. Teoria ofertei 75
5.3.1. Oferta şi formele sale 75
5.3.2. Factorii determinanţi ai ofertei 75
5.3.3. Elasticitatea ofertei 78
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 80

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 6: CONCURENŢA PERFECTĂ 84

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 84
6.1. Ipotezele modelului teoretic al concurenţei perfecte 85
6.2. Fixarea preţului curent sau de perioadă foarte scurtă şi determinarea echilibrului de piaţă 86
6.3. Mecanismul fixării preţului stabil de perioadă scurtă şi al realizării echilibrului firmei 88
6.4. Realizarea echilibrului ramurii sau fixarea preţului stabil de perioadă lungă 92
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 95

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 7: MONOPOLUL 99

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 99
7.1. Conceptul şi formele monopolului. Bariere de intrare 99
7.2. Mecanismul formării preţului de monopol pe termen scurt şi al realizării echilibrului firmei monopoliste 101
7.2.1. Curba cererii sau încasării medii (a preţului de vânzare)şi curba încasării marginale în cazul monopolului 101
7.2.2. Determinarea cantităţii pe care o oferă monopolistul pentru maximizarea profitului său total 102
7.3. Mecanismul formării preţului de monopol pe termen lung şi al realizării echilibrului ramurii monopolizate 104
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 105

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 8: OLIGOPOLUL ŞI CONCURENŢA MONOPOLISTICĂ 108

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 108
8.1. Concurenţa imperfectă, caracteristici generale 108
8.2. Oligopolul 109
8.2.1. Oligopolul - concept şi caracteristici 109
8.2.2. Tipuri de echilibru de oligopol 111
8.2.3. Pieţele de oligopol şi formarea preţului 112
8.3. Concurenţa monopolistică 113
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 114

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 9: INTERVENŢIA GUVERNAMENTALĂ ÎN MECANISMUL FORMĂRII PREŢURILOR 117

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 117
9.1. Necesitatea intervenţiei guvernamentale 117
9.2. Intervenţiile directe 118
9.3. Intervenţiile indirecte 120
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 122

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 10: TEORIA REPARTIŢIEI RECOMPENSAREA FACTORILOR DE PRODUCŢIE 126

Obiective de studiu; Timp de lucru; Teme de verificare 126
10.1 Cadrul general al teoriei repartiţiei 126
10.1.1. Repartiţia primară şi redistribuirea 126
10.2. Recompensarea factorului de producţie muncă. Salariul 127
10.2.1. Formarea salariului 127
10.2.2. Formele salariului 128
10.2.3. Formele de salarizare 129
10.3. Dobânda şi profitul - remuneraţii ale posesorilor factorului de producţie capital 130
10.3.1. Dobânda 130
10.3.2. Profitul 133
10.4. Renta funciară şi mecanismul formării ei 135
Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii 136

BIBLIOGRAFIE 139

INTRODUCERE

Disciplina Economie politică se adresează studenţilor din anul I de la toate specializările domeniului Economic, fiind studiată separat, pe cela două părţi ale ei, Microeconomie şi Macroeconomie. Ca disciplină fundamentală, Microeconomia, studiată pe parcursul semestrului întîi, are ca scop transmiterea cunoştinţelor necesare formării bazei conceptuale şi de raţionament economic la nivelul comportamentului individual.

Obiectivele disciplinei

- cunoaşterea obiectului de studiu şi metodei Economiei politice;
- înţelegerea comportamentului microeconomic al actorilor esenţiali din economie – consumatorul şi producătorul – si conceptelor şi raţionamentelor elementare - utilitate, productivitate, respectiv determinarea echilibrului consumatorului şi producătorului, înţeles ca acea stare in care se realizează la modul cel mai deplin obiectivele esenţiale ale acestora;
- înţelegerea mecanismelor funcţionării pieţelor în multitudinea formelor de manifestare: de la modelul pieţei cu concurenţă pură şi perfectă, la monopol, oligopol şi concurenţă monopolistică;
- cunoaşterea instrumentelor de intervenţie guvernamentală în mecanismul formării preţurilor şi înţelegerea consecinţelor acestor imixtiuni;
- însuşirea cunoştinţelor legate de formele principale ale venitului într-o economie de piaţă , căile obţinerii lor şi factorii care le influenţează mărimea;
- formarea, pe baza realizării obiectivelor de mai sus, a capacităţii studenţilor de exprimare în limbaj economic, de analiză şi explicare a deciziilor microeconomice.

Structurarea cursului pe unităţi de învăţare

Disciplina Microeconomie este structurată pe 10 unităţi de învăţare, fiind creditată cu 5 credite, ceea ce înseamnă că pentru înţelegerea cerinţelor disciplinei, însuşirea noţiunilor de bază, înţelegerea mecanismelor şi raţionamentelor esenţiale, rezolvarea aplicaţiilor şi a temelor de control, este necesar un volum de muncă de 125 – 150 de ore. Parcurgerea unităţilor de învăţare, răspunsurile la întrebări şi rezolvarea aplicaţiilor şi a testelor –grilă presupun prezenţa la activităţile tutoriale, dialogul permanent cu tutorii pentru clarificarea diferitelor aspecte şi pentru obţinerea evaluărilor la temele de verificare programate.

Lucrări de verificare

Pentru însuşirea conţinutului disciplineieste necesară parcurgerea cu mare atenţie a celor 10 unităţi de învăţare, în vederea formulării răspunsurilor la testele de autoevaluare de la fiecare temă şi rezolvării testelor grilă şi aplicaţiilor de la finalul fiecărei unităţi. Pentru a veni în sprijinul studenţilor la rezolvarea aplicaţiilor, la fiecare unitate de învăţare sunt prezentate modele de rezolvare. Răspunsurile corecte la testele grilă vor fi postate pe platforma media, permiţând astfel autoevaluarea cunoştinţelor dobândite. De altfel, după parcurgerea unei unităţi de învăţare, studentul trebuie să rezolve testele grilă postate pe platforma media. Dacă acumulează punctajul minim necesar, înseamnă că au cunoştinţele necesare pentru a trece la următoarea unitate de învăţare

Teme de control

Pentru evaluarea nivelului cunoştinţelor dobândite, studenţii vor trebui să elaboreze pe parcursul semestrului, conform calendarului disciplinei, trei teme de control:

1. ***Determinarea elasticităţii cererii şi ofertei pentru diferite mărfuri şi importanţa informatiilor obţinute pentru deciziile agenţilor economici***. Această temă va fi realizată după parcurgerea primelor cinci unităţi de învăţare;
2. ***Mecanismul realizării echilibrului pe diferite tipuri de piaţă***, care va fi realizată pe baza următoarelor trei unităţi de învăţare
3. ***Salariul ca recompensă a factorului muncă şi evoluţia sa în economia României după 1990***, temă ce va fi realizată pe baza ultimei unităţi de învăţare.

Resurse suplimentare

Studenţii mai au la dispoziţie, pe platforma media, o sinteză a conţinutului acestei discipline. Pe aceeaşi platformă ei vor trebui să prezinte şi răspunsurile la testele grilă. În plus, pentru a aprofunda unele probleme şi pentru a elabora temele de control, va fi necesar ca stundenţii să studieze şi lucrările înscrise în bibliografia de la sfârşitul materialului de studiu. Pentru elaborarea celei de-a treia teme de control vor fi necesare şi informaţii statistice, care pot fi culese din anuarele statistice sau buletinele periodice publicate de Comisia Naţională de Statistică, din publicaţiile Băncii Naţionale a României sau din presa de specialitate.

Evaluarea activităţii se face conform precizărilor din fişa disciplinei, postată pe portalul facultăţii şi pusă la dispoziţia fiecărui student o dată cu materialele de studiu

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 1:
OBIECTUL ŞI METODA ECONOMIEI POLITICE

Obiective de studiu:

Economia politică este ştiinţa economică fundamentală, axul în jurul căreia s-au format şi gravitează celelalte ştiinţe economice, formând împreună un sistem cu o complexitate tot mai crescândă şi o importanţă tot mai mare pentru societatea contemporană.

După studierea acestui prim capitol:

- vă veţi reaminti ce sunt nevoile şi resursele;
- veţi înţelege care este caracteristica esenţială a existenţei umane şi care sunt întrebările fundamentale ale economiei;
- veţi afla că orice decizie economică este o problemă de alegere, care presupune un cost de oportunitate;
- veţi cunoaşte ce reprezintă frontiera posibilităţilor de producţie în contextul utilizării raţionale a resurselor;
- veţi afla cum a evoluat şi s-a format economia politică de la primele idei economice până la devenirea sa ca ştiinţă şi cum s-a dezvoltat apoi până în zilele noastre ;
- veţi înţelege distincţia dintre economie pozitivă şi economie normativă şi relaţiile între economia politică şi politica economică ;
- veţi afla care sunt principalele procedee şi tehnici care compun metoda economiei politice.

Timp de lucru: 3 ore

Teme de verificare:

1. Resursele şi clasificarea lor;
2. Principalele curente de gândire care au marcat evoluţia economiei politice;
3. Formele analizei economice.

1.1. Nevoi şi resurse economice. Raritatea

1.1.1. Nevoile şi resursele economice

În existenţa sa individuală şi socială omul consumă necontenit numeroase bunuri şi servicii. Numărul şi complexitatea acestora a sporit odată cu evoluţia omenirii. În felul acesta omul îşi satisface **nevoile**, utilizând **resursele** disponibile.

Nevoile, în sens economic, reprezintă exigenţe umane, individuale sau colective, care trebuiesc satisfăcute în timp şi spaţiu, cu bunuri şi/sau servicii, pentru a asigura desfăşurarea vieţii şi activităţii oamenilor.[1]

Există numeroase criterii de clasificare şi caracteristici ale nevoilor.

Esenţial şi important de reţinut este că nevoile se prezintă de fapt ca un ***sistem de nevoi*** care au un caracter ***dinamic, regenerabil*** şi ***nelimitat***. Mereu apar noi nevoi, se modifică structura şi

[1] Dumitru Ciucur, Ilie Gavrilă, Constantin Popescu, ***Economie – manual universitar***, Editura Economică, Bucureşti, 1999, p.39.

calitatea cerinţelor de consum, satisfacerea celor mai multe dintre nevoile existente are un caracter temporar: nevoile satisfăcute, după o anumită perioadă, se vor manifesta din nou, cu mai mică sau mai mare intensitate.

Pentru satisfacerea nevoilor sale, omul utilizează resursele disponibile. ***Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor pe care omul le poate utiliza pentru producerea de bunuri materiale şi servicii destinate satisfacerii nevoilor.*** Ele sunt constituite, în esenţă, din trei mari componente:

1. ***Resurse materiale***, formate, la rândul lor, din resurse naturale primare şi resurse materiale derivate, obţinute prin activitatea oamenilor, cum sunt : echipamente de producţie (maşini, instalaţii, utilaje etc.), tehnologii de fabricaţie, stocuri de materii prime, energie, infrastructura economiei etc..

2. ***Resurse umane***, reprezentate de oameni cu potenţialul lor de muncă, de creaţie tehnică şi ştiinţifică.

3. ***Resursele informaţionale*** ca produs primar al activităţii de cercetare ştiinţifică, constând în informaţii apte a fi folosite în activitatea economică, pentru a mări potenţialul tehnico-productiv al societăţii. În era informaţiei în care se înscrie omenirea la acest nou început de mileniu, resursele informaţionale dobândesc o importanţă de prim rang.

4. ***Resursele financiare***, fără de care activitatea economică nu poate fi concepută.

Spre deosebire de nevoi, resursele au un caracter ***relativ limitat,*** în sensul că, dacă s-ar distribui în mod gratuit, nu ar fi suficiente pentru satisfacerea nevoilor în totalitatea lor.

Relativitatea caracterului limitat al resurselor rezultă din faptul că omenirea, de-a lungul evoluţiei ei milenare, a reuşit să facă faţă creşterii şi diversificării continue a nevoilor, realizând o sporire şi îmbunătăţire permanentă a volumului şi structurii resurselor atrase. În acest sens, ***progresul tehnico-ştiinţific*** duce la :

a). lărgirea limitelor cunoaşterii şi exploatării resurselor naturale, prin atragerea în circuitul economic a noi zăcăminte de substanţe utile, prin folosirea surselor alternative de energie sau prin descoperirea de noi întrebuinţări pentru resursele existente ;

b). extinderea limitelor economice ale exploatării resurselor naturale, prin rentabilizarea exploatării unor zăcăminte aflate la mari adâncimi sau/şi cu conţinut mai redus în substanţă utilă ;

c). sporirea eficienţei, a randamentului utilizării resurselor.[2]

1.1.2. Raritatea şi activitatea economică

Tensiunea între resursele limitate şi nevoile nelimitate, denumită ***raritatea resurselor,*** a însoţit şi va continua să însoţească pe termen nedefinit societatea umană.

Ea reprezintă constrângerea principală a ***activităţii economice,*** prin care sunt atrase şi utilizate resursele în vederea satisfacerii nevoilor.

De aceea activitatea economică, prin actele sale fundamentale – producţia, circulaţia, repartiţia şi consumul – se bazează pe un ansamblu de decizii care vizează stabilirea priorităţilor şi adoptarea celor mai potrivite metode şi tehnici pentru a asigura fie satisfacerea nevoilor cu un consum minim de resurse, fie obţinerea celui mai mare volum posibil de bunuri şi servicii cu resursele atrase în circuitul economic. Acesta este principiul eficienţei economice, componentă esenţială a ***raţionalităţii economice***. Raritatea şi eficienţa reprezintă pentru Paul Samuelson "temele îngemănate ale economiei politice".[3]

---

[2] Constantin Enache, Constantin Mecu, ***Economie Politică 1***, Editura Fundaţiei „România de mâine", Bucureşti, 2000, p. 16.

[3] Paul Samuelson, William Nordhaus, ***Economie politică***, Editura Teora, Bucureşti, 2000, p.22.

1.1.3. Raritatea şi alegerea. Întrebările fundamentale ale economiei

Orice resursă economică are întrebuinţări alternative. Dintr-o anumită cantitate de metal, de exemplu, se pot construi autoturisme, tancuri, structuri de clădiri, poduri sau ţevi cu diverse utilizări etc.. Resursa fiind limitată, nu pot fi satisfăcute toate nevoile. Apare astfel problema ***alegerii.*** Dacă se decide că metalul existent va fi folosit pentru producţia destinată exclusiv construcţiilor, înseamnă că se renunţă la producerea celorlalte bunuri. La scară socială, această idee a fost enunţată, deosebit de plastic dar şi incitant, de către Paul Samuelson, prin dilema ”tunuri sau unt”.

Raritatea impune necesitatea de a da răspuns la întrebările : **ce produci** (când şi unde) ?, **cât produci** ?, **cum produci** ? şi **pentru cine produci** ?. Primele trei întrebări vizează problema **alocării resurselor,** în timp ce ultima se referă la problemele **repartiţiei.**

Într-o ipotetică societate a abundenţei răspunsul la aceste întrebări nu ar mai avea nici o importanţă. Resursele fiind nelimitate s-ar putea produce orice bun şi în orice cantitate , indiferent cum, prin ce metode, până la satisfacerea integrală a tuturor nevoilor, pentru toată lumea. Problema alegerii nu s-ar mai pune. Am vorbi de “**bunuri libere”,** adică bunuri disponibile în abundenţă , cum sunt aerul, apa mărilor şi oceanelor sau nisipul din deşert.

În condiţiile rarităţii însă vorbim de **bunuri economice**, bunuri rare sau care există în cantităţi limitate.

1.1.4. Frontiera posibilităţilor de producţie

Atât timp cât, în condiţiile resurselor limitate, se mai poate mări cantitatea produsă dintr-un bun, fără a diminua pe cea obţinută dintr-un alt bun, înseamnă că resursele nu sunt folosite pe deplin, eficient. Absenţa risipei şi folosirea optimă a resurselor rare pentru satisfacerea nevoilor poate fi pusă în evidenţă prin ***curba sau frontiera posibilităţilor de producţie***.

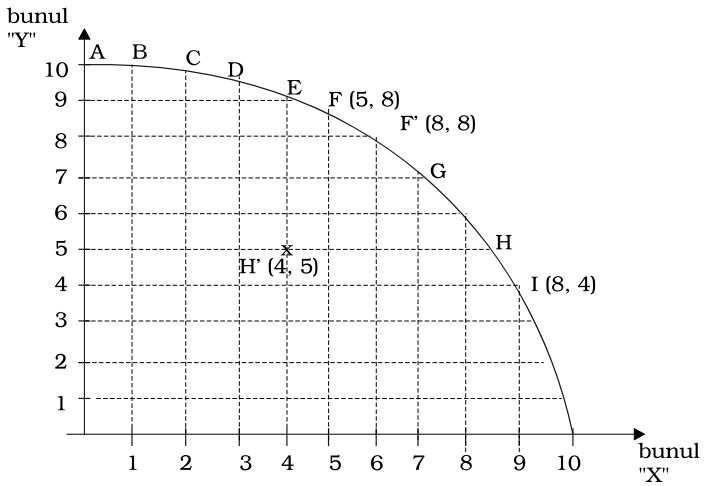


Figura 1. Curba sau frontiera posibilităţilor de producţie.

Din aceeaşi cantitate de resurse, cu tehnologia existentă, se pot produce fie 5 unităţi din bunul "x” şi 8 unităţi din bunul "y”**,** fie 8 unităţi din bunul "x” şi 4 unităţi din bunul "y”**,** fie alte combinaţii exprimate de coordonatele punctelor de pe curbă. Se observă că, dacă resursele sunt utilizate integral şi eficient, nu poate creşte producţia bunului "x” decât reducând pe cea a lui "y”**.** Să producem 8 unităţi din bunul "x” fără să diminuăm cantitatea din "y” (să rămână neschimbată, la 8 unităţi, adică să realizăm combinaţia F) nu este posibil fiindcă resursele sunt limitate. În schimb, dacă se produc doar 4 unităţi din bunul "x” şi 5 unităţi din bunul "y” (combinaţia exprimată de punctul H), se constată cu uşurinţă că putem mări cantitatea din bunul "x” fără a o diminua pe cea din bunul "y” sau putem mări cantitatea produsă din bunul "y” fără a o diminua pe cea din bunul "x”**.** Înseamnă că avem de-a face cu o risipă a folosirii resurselor, cu o folosire neeficientă a lor.

Frontiera posibilităţilor de producţie este de fapt o expresie a ***optimului paretian*** care exprimă acea situaţie când nu mai poate fi îmbunătăţită starea unui individ decât înrăutăţind starea altcuiva.

1.1.5. Costul de oportunitate

Orice alegere, care se concretizează într-o decizie de producţie sau de folosire a venitului în actul de consum, presupune un sacrificiu, o renunţare la celelalte alternative posibile. Toate celelalte alegeri posibile ar fi dus, fiecare, la câte un rezultat. ***Cel mai bun dintre rezultatele tuturor celorlalte alternative posibile la care s-a renunţat reprezintă costul de oportunitate al alegerii date***.

Orice activitate are un cost de oportunitate. Acest concept are un conţinut mai cuprinzător decât cel de cost din exprimarea curentă, obişnuită. El nu se limitează la simpla cheltuială bănească, ci desemnează o estimare subiectivă a oportunităţilor sacrificate, care pot însemna mai mult decât banii cheltuiţi sau neîncasaţi.

TA .1.1 :

1. Ce sunt resursele şi care sunt principalele lor componente ?
2. La ce se referă curba frontierei posibilităţilor de producţie ?

Răspuns :

1.2. Obiectul de studiu al economiei politice

O ştiinţă se defineşte cel mai adesea prin precizarea obiectului ei de studiu. Ce studiază, aşadar, economia politică ? Vom încerca să răspundem la această întrebare făcând o scurtă incursiune în istoria ideilor economice şi devenirii economiei politice ca ştiinţă.

1.2.1. Abordarea concretă a obiectului de studiu al economiei politice

Nu a fost o dificultate pentru om să-şi dea seama că trăieşte într-o lume în care raritatea resurselor nu-i permite să-şi satisfacă trebuinţele după cum ar fi dorit. Odată conştientizat acest adevăr, o preocupare fundamentală a vizat creşterea volumului resurselor şi administrarea mai raţională a acestora. Astfel putem considera că ideile economice au apărut odată cu omul însuşi.

În formă scrisă, care să rămână până în zilele noastre, ele apar abia în scrierile care ni s-au păstrat din China antică (cele care ni s-au transmis prin opera lui Confucius din secolul VIII înainte de Hristos), din India antică, din imperiul babilonian sau din Egiptul antic şi mai ales din Grecia antică, reprezentată de Xenofon, Platon şi Aristotel. Fiecare dintre aceşti filosofi are o întâietate în domeniul ideilor economice: Xenofon, încă în secolul VI î.e.n., foloseşte poate pentru prima dată termenul "economicul", în chiar titlul unei lucrări scrise împreună cu o alta, "Despre venituri", în care se declară adeptul schimbului şi abordează unele dintre ceea ce se vor numi mult mai târziu funcţiile banilor ; Platon, adversar al economiei de schimb, oferă şi el, poate pentru prima dată, modelul unei diviziuni sociale a muncii, atunci când susţine că în cetatea sa ideală înţelepţilor le revenea sarcina conducerii, războinicii trebuiau să asigure apărarea, iar bunurile necesare societăţii trebuiau să fie produse de sclavi.

Cel mai înalt nivel de abordare teoretică a domeniului economic îl întâlnim la geniul antichităţii, Aristotel : adept al economiei de schimb, mai ales în lucrarea sa "Etica Nichomahică",

filosoful grec pune în evidenţă funcţiile banilor, demonstrează avantajele schimbului, esenţa acestuia, punându-şi amprentă asupra gândirii economice din următoarele secole.

Nu întâmplător "Economia" este un cuvânt care provine din combinarea termenilor greceşti "oicos", care însemna "casă" şi "nomos", în sensul de "lege". Economia ar fi însemnat deci legile administrării casei, gospodăriei, ar fi arătat cum poate creşte avuţia individului, a gospodăriei, dar şi a cetăţii.

Iată termenul ***abordării concrete*** : creşterea resurselor, a ***avuţiei***, pe care-l vom întâlni până la clasicii economiei politice, în chiar titlul lucrării celui care a ridicat economia la rangul de ştiinţă, Adam Smith, prin publicarea cărţii "O cercetare asupra naturii şi cauzelor avuţiei naţiunilor", în 1776.

Până la această dată ar trebui să mai punem în evidenţă două momente importante în istoria gândirii economice :

1. Contribuţia ***mercantiliştilor*****,** în perioada de început a dezvoltării capitaliste, care, într-o formă descriptivă, au încercat să explice maniera în care poate creşte avuţia "prinţului" sau a regatului: acumulând tot mai multe metale preţioase, bani, încurajând manufacturile producătoare de mărfuri pentru export, făcând comerţ sau punând în circulaţie bani cu curs forţat, fixat de către stat. Este important să reţinem un nume şi o dată : francezul Antoine de Montchrestien foloseşte pentru prima dată termenul de "economie politică", în titlul lucrării sale "Tratat de economie politică dedicat regelui şi reginei mamă ", apărut în 1615.

Mercantiliştii plasează obiectul concret de studiu al economiei politice în sfera circulaţiei, a comerţului, în special a comerţului exterior, fiind adepţi ai intervenţiei statului în economie.

2. Contribuţia **fiziocraţilor,** din secolul XVIII, care, ca o contrareacţie la ideile mercantiliştilor, şi mai ales la politica economică preconizată de ei, pun în centrul demersului lor principiul **ordinei naturale** : economia este guvernată de legi divine, iar intervenţia statului sau a oricărui alt arbitru nu poate decât să dăuneze mersului de la sine al activităţii oamenilor. De la ei rămâne lozinca "laisser - faire"-ului ca expresie a liberalismului economic. Obiectul de studiu al economiei este şi la ei **producerea avuţiei,** pe care însă fiziocraţii o restrâng la agricultură, singurul domeniu unde se obţinea produs net, sub influenţa naturii. Toate celelalte activităţi erau considerate "sterile", neproducătoare de produs net. Şi aici să reţinem măcar un nume : ***François Quesnay*** care, în lucrarea "Tabloul economic", publicată în 1758, realizează ***primul model economic***, prin folosirea abstractizării ştiinţifice*,* ***modelul reproducţiei simple a produsului naţional***, pe un exemplu apropiat economiei franceze din acea perioadă.

3. Adam Smith şi ceilalţi reprezentanţi ai ***economiei politice clasice*** - David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say şi John Stuart Mill - conferă economiei politice statut de ştiinţă. Prin opera lor, economia politică dobândeşte un obiect de studiu, un sistem metodologic şi un sistem conceptual, noţional, categorial, propriu, îndeplinind astfel condiţiile intrării sale în rândul ştiinţelor.

Edificiul teoretic este impresionant : teoria salariului, a profitului, a rentei, a comerţului internaţional, întemeiate pe teoria valorii – muncă. Motorul "maşinii economice" este libera iniţiativă întemeiată pe proprietatea privată şi reglată de "mâna invizibilă" a pieţei prin care realizarea interesului individual duce la satisfacerea binelui general. Economia şi etica devin compatibile. Se pun bazele liberalismului economic.

Obiectul de studiu rămâne în forma sa concretă: producerea, creşterea şi repartiţia ***avuţiei naţiunilor***.

4. Un loc aparte în abordarea obiectului de studiu al economiei politice îi revine lui Karl Marx. Criticând concepţia clasică, el considera că producerea avuţiei constituia obiect de studiu al ştiinţelor tehnice. Economia politică studiază ***relaţiile de producţie*****,** adică raporturile obiective care se stabilesc între oameni în procesul producţiei, repartiţiei, schimbului şi consumului, precum şi ***legile economice*** care le guvernează pe diferitele trepte ale evoluţiei societăţii umane.

Legile economice sunt legăturile esenţiale, cauzale şi repetabile care se stabilesc între fenomene şi procese economice, cu caracter obiectiv, adică indiferent de voinţa oamenilor.

Pornind de la teoria obiectivă a valorii, de la teoria valorii muncă elaborată de clasicii economiei politice, Marx elaborează teoria exploatării proletariatului, punând astfel economia politică în slujba ideologiei. De aici ajunge uşor la concluzia că motorul evoluţiei societăţii umane îl constituia lupta de clasă.

1.2.2. Abordarea analitică, abstractă, a obiectului de studiu al economiei politice

Fiecare disciplină îşi propune să studieze un obiect abstract, izolând din realitate un fenomen esenţial, pe care îl preferă ca punct de pornire al tuturor problemelor pe care le va analiza ulterior. Acest fenomen esenţial este pentru analiza economică ***raritatea resurselor***[4]**.**

Ea a fost luată în considerare de **şcoala neoclasică,** formată în anii 1870 prin contribuţia a trei personalităţi de marcă în gândirea economică : Carl Menger - exponent al şcolii de la Viena sau şcoala psihologică, Léon Walras - reprezentantul şcolii matematice, a echilibrului general, de la Lausanne, şi Stanley Jevons, exponent al şcolii engleze. Dorind să confere economiei politice un mai mare grad de ştiinţificitate, militând pentru o aşa-numită "economie politică pură", centrând atenţia mai mult asupra comportamentului uman, exponenţii şcolii neoclasice şi-au construit edificiul teoretic prin :

1. renunţarea la teoria valorii-muncă - pilonul demersului teoretic la clasicii economiei politice, care nu avea suficientă putere explicativă;
2. introducerea în economie a calculului marginal şi elaborarea teoriei utilităţii marginale;
3. luarea în considerare a interdependenţelor pieţelor prin elaborarea teoriei echilibrului economic general - contribuţia lui Léon Walras şi Vilfredo Pareto;
4. construirea modelului comportamentului uman individual reprezentat de faimosul "homo-oeconomicus", fiinţa raţională egoistă, care, informată perfect şi pe baza calculului economic, îşi urmăreşte propriul interes în cadrul mecanismului pieţei care asigură autoreglarea activităţilor economice.

Pornind de la raritatea resurselor, ştiinţa economică neoclasică îşi centrează atenţia asupra problemelor ***alocării resurselor prin mecanismul formării preţurilor întemeiat pe acţiunea legii cererii şi ofertei. Analiza este microeconomică*****,** având drept obiect comportamentul individual al consumatorului sau firmei producătoare.

Gradul înalt de abstractizare, caracterul nerealist al unora dintre ipotezele folosite nu a permis şcolii neoclasice să se apropie suficient de procesele reale ale sistemului economic şi să dea răspunsurile potrivite la problemele care au devenit din ce în ce mai numeroase şi mai grave[5].

Este necesar însă să subliniem că teoria economică neoclasică a stat o îndelungată perioadă de timp la baza ştiinţei economice "standard", fiind revitalizată şi dezvoltată în ultimele decenii ale secolului XX.

1.2.3. Extinderea obiectului de studiu al economiei politice la scară macroeconomică. Keynesismul şi evoluţia sa

Teoria economică întemeiată pe ideea autoreglării economiei prin mecanismele pieţei a fost infirmată de realitate mai ales în prima parte a secolului XX. Prima conflagraţie mondială şi tranziţia de la economia de război la cea civilă au introdus un actor important în "jocul" economic: statul, respectiv guvernul. Alocarea resurselor rare în timp de război, pentru a face faţă nevoilor frontului, dar şi pentru a asigura satisfacerea trebuinţelor populaţiei, nu mai putea fi lăsată pe seama mecanismelor autoreglatoare ale economiei. Problemele complicate ale reconversiei economiei de război în economie civilă de asemenea nu puteau fi rezolvate doar prin jocul liberei iniţiative. În condiţiile penuriei postbelice era necesară punerea în funcţiune a unor pârghii redistributive.

---

[4] Jacques Généreux, ***Economie politică, microeconomie***, Editura All Beck, Bucureşti, 2000, p. 17.

[5] Aurel IANCU, ***Tratat de economie***, vol.1, ***ştiinţa economică şi interferenţele ei,*** Editura Economică, Bucureşti, 1993, p. 35.

În anii '20 ai secolului XX nu se mai putea face abstracţie de prezenţa statului în economie. Marea depresiune din 1929-1933 a constituit proba cea mai zdrobitoare că economia nu mai poate funcţiona de la sine, nu se mai autoreglează prin mecanismele pieţei conform legii debuşeelor a lui Jean Baptiste Say, după care oferta îşi creează propria cerere.

Ştiinţa economică nu era pregătită să facă faţă acestor provocări. Cel care şi-a propus ca scop reînnoirea teoriei economice şi dotarea sa cu noi instrumente de analiză, pentru a o face capabilă să ofere soluţii de supravieţuire şi dezvoltare a sistemului economic, a fost John-Maynard Keynes (1883-1946), prin mai multe lucrări, dintre care cea mai importantă este **"***Teoria generală a folosirii braţelor de muncă, a dobânzii şi a banilor"***,** publicată în 1936.

Constatând că teoria economică de sorginte neoclasică, preponderent microeconomică, nu putea explica noile fenomene şi procese economice, J.M.Keynes elaborează o nouă teorie, preponderent ***macroeconomică*****,** conferindu-i şi o importantă ***funcţie socială*****,** menită a crea cadrul teoretic necesar explicării mecanismelor ***intervenţiei statului în economie*** prin intermediul politicii economice.

În locul variabilelor microeconomice, folosite pentru explicarea comportamentelor individuale, sunt introduse ***variabile macroeconomice*** – venitul naţional, consumul global, investiţiile globale, economiile totale, cererea globală, oferta globală, masa monetară etc., necesare pentru explicarea funcţionării economiei naţionale în ansamblul ei. De asemenea, sunt introduse noi instrumente de analiză ca înclinaţiile medii şi marginale spre consum şi economisire sau multiplicatorul.

Inspirat de realităţile dramatice ale economiei engleze din timpul marii crize din anii 1929-1933, Keynes descoperă cauzele neocupării forţei de muncă în insuficienţa cererii globale şi propune ca măsură fundamentală stimularea ei pe toate căile, inclusiv şi în primul rând prin folosirea de către guvern a monedei şi a ratei dobânzii şi a finanţelor publice. Astfel, statul devine agent economic endogen cu rol de primă importanţă în cadrul sistemului, acela de reechilibrare.

Fără a o subordona politicului sau ideologiei, Keynes concepe teoria economică pentru a fi folosită ca instrument în fundamentarea politicii economice.

Cu toate că teoria keynesistă s-a apropiat mai mult de realitate, nici ea nu a reuşit, cu toate succesele înregistrate pe planul politicii economice timp de câteva decenii, să ofere explicaţii la multiplele probleme care apar în funcţionarea economiei mai ales începând cu anii 1970. ***Postkeynesismul*** şi ***neokeynesismul***, curente de teorie economică dezvoltate de urmaşii lui Keynes, au încercat să extindă obiectul de studiu al economiei prin luarea în considerare a timpului, a incertitudinii, a instituţiilor economice şi politice.

Depăşind abordările şi analizele statice, economiştii şi-au sporit preocuparea pentru elaborarea studiilor dinamice, luând în considerare evoluţia relaţiei între inputurile şi outputurile producţiei, a diferiţilor indicatori macroeconomici.

Analiza macroeconomică a fluxurilor a oferit bazele teoretice şi metodologice ale **contabilităţii naţionale** care a devenit sursa informaţiilor statistice sistematice folosite apoi în studii privind ***creşterea*** şi ***dezvoltarea economică***. Noi subiecte au devenit obiect al cercetării economice, cum ar fi problemele privind ***capitalul uman***, ***sursele*** şi ***efectele introducerii progresului tehnic, evoluţia factorilor de mediu, relaţiile economice internaţionale în contextul globalizării*** etc.

Agravarea dezechilibrelor macroeconomice din anii 1970 şi 1980, îndeosebi şomajul şi inflaţia ajunse la cote nemaiîntâlnite în perioada postbelică, a pus sub semnul întrebării capacitatea explicativă şi predictivă a teoriilor de sorginte keynesiană. În acest context, noi curente de gândire economică redescoperă virtuţile teoriilor clasice şi neoclasice şi caută să demonstreze că sursa dezechilibrelor este prea multă prezenţă şi intervenţie a statului în economie. Şcoala monetaristă de la Chicago, avându-l drept mentor spiritual pe Milton Friedman, "noii economişti", animaţi de ideile lui Ludwig von Mises şi Friedrich von Hayek, generează aşa-numita "contrarevoluţie conservatoare" din anii 1980-1990, impunându-se pe planul politicii economice prin măsuri de limitare a imixtiunii guvernelor în economie, de privatizare şi reducere a ponderii părţii din produsul naţional ventilate prin bugetul de stat.

Noua provocare pentru ştiinţa economică la cumpăna între milenii o reprezintă ***globalizarea economiei.*** Vectorii globalizării, societăţile transnaţionale, devin subiecţi ce nu mai pot fi neglijaţi. Problemele competiţiei între naţiuni, între uniuni de naţiuni, pentru a beneficia de avantajele acestui proces inexorabil reprezintă un subiect important de cercetare al ştiinţei economice.

1.2.4. Definirea economiei politice

Ce constatăm, la capătul acestei succinte prezentări a evoluţiei teoriei economice şi principalelor curente care au reprezentat-o ? Obiectul de studiu, atât în abordarea concretă cât şi în cea abstractă , prezent de la primele idei economice exprimate, până la cele mai recente şi mai elaborate teorii, este legat, în esenţă, de cea mai preocupantă problemă a omului: ***raritatea.*** Ea generează grija pentru a mări bogăţia, ea îl obligă pe individ la un comportament raţional, ea impune guvernelor o riguroasă gestiune a banului public, ea animă naţiunile în competiţia pentru o poziţie mai avantajoasă în inevitabilul proces al globalizării.

S-au dat numeroase definiţii economiei politice[6].

Fără nici o pretenţie de originalitate, având în vedere esenţa obiectului ei de studiu, se poate considera că ***economia politică este ştiinţa care studiază comportamentul uman, la nivel micro şi macroeconomic, în procesul utilizării resurselor rare, cu întrebuinţări alternative, pentru a satisface scopuri sau obiective precise***. Definiţia este apropiată de cea pe care o dădea lordul Lionel Robbins în urmă cu peste şapte decenii.

1.2.5. Economie (analiză) pozitivă şi economie (analiză) normativă

Distincţia între abordarea pozitivă şi cea normativă este necesară în economie, ca şi în orice altă ştiinţă, pentru a delimita ceea ce este în realitate de ceea ce cred sau ar dori oamenii să fie. Astfel, analiza sau **economia pozitivă** explică diferitele fenomene sau procese economice, prezentând cauzele producerii lor, modul de desfăşurare, consecinţele, interdependenţele cu alte fenomene sau procese, aşa cum există ele în realitatea observată de ochiul cercetătorului imparţial, obiectiv. **Economia** sau **analiza normativă** arată cum ar trebui să fie fenomenele şi procesele economice studiate, în funcţie de o serie de judecăţi de valoare, de concepţii filosofice, culturale, religioase etc.

De exemplu, propoziţia "emisiunea monetară fără corespondent într-un volum corespunzător de bunuri şi servicii poate declanşa sau amplifica inflaţia" este o afirmaţie pozitivă. Explică o cauză posibilă a inflaţiei. În schimb, propoziţia "trebuie să acceptăm o emisiune monetară suplimentară, chiar peste ceea ce înseamnă o acoperire corespunzătoare în volumul de bunuri şi servicii, pentru a stimula cererea globală, în vederea creării de noi locuri de muncă" este o afirmaţie normativă. Ea explică o opţiune vizând realizarea unui anumit obiectiv de politică economică. Se întemeiază pe o anumită concepţie şi comportă o judecată de valoare conform căreia crearea de noi locuri de muncă merită riscul declanşării inflaţiei. În spatele ei poate sta credinţa că procesul se va putea desfăşura astfel încât excedentul de masă monetară să apară doar pe termen scurt, fără să mai provoace inflaţie.

În economie această distincţie între abordarea pozitivă şi cea normativă are un caracter relativ. Fiind politică, după cum indică însăşi denumirea sa, economia nu poate fi doar pozitivă. Între abordarea pozitivă şi cea normativă în economie există o strânsă unitate. Doar astfel ştiinţa economică poate deveni suport teoretic, ghid pentru politica economică.

---

[6] Vezi Aurel Iancu, ***op. cit.,*** p.16; Ion Ignat, Ion Pohoaţă, Gheorghe Luţac, Gabriela Pascariu, ***Economie politică,*** ediţia a II-a, Editura Economică, Bucureşti, 2002, p. 29.

1.2.6. Microeconomia şi macroeconomia

Didactic, în funcţie de nivelul la care se efectuează analiza, se face distincţie şi între teoria microeconomică sau microeconomie şi teoria macroeconomică sau macroeconomie.

Microeconomia studiază comportamentele individuale şi interacţiunea lor. Este vorba de comportamentul consumatorului sau menajului (în sensul de familie, gospodărie) în teoria consumatorului, al producătorului sau firmei în teoria producătorului, al pieţelor şi formării preţurilor etc.

Variabilele cu care operează analiza microeconomică sunt utilitatea (individuală, totală, marginală), productivitatea (medie, marginală), preţul, costul, profitul, dobânda, salariul etc.

Macroeconomia studiază economia naţională în ansamblul său şi în relaţiile cu alte economii naţionale, operând cu variabile economice agregate la nivel de economie naţională: venit sau produs naţional, consum total, investiţii totale, export, import, şomaj, inflaţie, masă monetară, impozite, cheltuieli bugetare etc.

S-a precizat de la începutul paragrafului că distincţia este doar didactică. În realitate este evident că nu există o ruptură între nivelul microeconomic şi cel macroeconomic. Cercetarea microeconomică este punctul de plecare al unei analize macroeconomice serioase. Cum şi analiza macroeconomică este necesară adesea pentru înţelegerea comportamentului microeconomic.

1.2.7. Economia politică şi sistemul ştiinţelor economice

Pe măsura creşterii complexităţii fenomenelor şi proceselor economice şi în domeniul teoriei economice a intervenit specializarea, din corpul economiei politice desprinzându-se discipline consacrate diferitelor aspecte ale vieţii economice care, treptat, s-au autonomizat, devenind ştiinţe de sine stătătoare. Economia politică rămâne însă "regina ştiinţelor economice", după cum afirma Paul Samuelson, ocupă locul central, în jurul căreia gravitează celelalte ştiinţe economice, într-o strânsă relaţie de interdependenţă: ea oferă celorlalte deschiderea filosofico-metodologică, baza sistemului conceptual, dar în acelaşi timp, se îmbogăţeşte valorificând prin sintetizare rezultatele cercetărilor efectuate de celelalte discipline economice.

În felul acesta s-a format un ***sistem al ştiinţelor economice*** compus din:

1. ştiinţe economice fundamentale: economia politică, istoria gândirii economice, statistica, ştiinţa conducerii etc.;

2. ştiinţe economice teoretico – aplicative: contabilitate, finanţe, monedă, credit, marketing, relaţii valutar financiare internaţionale, comerţ internaţional, economia ramurilor de producţie etc.;

3. ştiinţe economice de graniţă : sociologie economică, istorie economică, econometrie, cibernetică economică, geografie economică, ecologie etc.

1.2.8. Economia politică şi politica economică

Distincţia între economie pozitivă şi economie normativă ne ajută să înţelegem legătura între economia politică şi politica economică. Sarcina economistului, din perspectiva abordării pozitive, constă în a descrie, a analiza, a explica şi a pune în corelaţie evoluţiile producţiei, ocupării forţei de muncă, preţurilor şi altor forme asemănătoare. El va explica, de exemplu, dacă sporirea cantităţii de monedă din circulaţie afectează preţurile şi cum. Ne va arăta cum influenţează creşterea exporturilor numărul locurilor de muncă şi nivelul general de trai; sau ne va explica ce efecte are o creştere a salariilor asupra nivelului şomajului.

Economistul îşi îndeplineşte această sarcină făcând abstracţie de preferinţele sale sau de judecăţile sale de valoare. Rolul lui este de a explica şi nu de a acţiona. El poate oferi mai multe variante posibile pentru a atinge un anumit obiectiv, dar, mai departe, alegerea metodei susceptibile de a realiza obiectivul dorit revine decidentului politic.

Aceasta este ***politica economică, adică ansamblul deciziilor adoptate de către puterea publică în funcţie de anumite obiective, pentru a influenţa cursul vieţii economice***.

Economistului nu i se poate interzice să îndeplinească şi funcţia de decident politic. În acest caz însă vom observa o mare diversitate de păreri în legătură cu determinarea obiectivelor privilegiate şi a metodei celei mai adecvate pentru a le realiza. De exemplu, unii ar opta pentru o rată scăzută a inflaţiei, alţii vor atribui o mai mare importanţă reducerii nivelului şomajului ; unii vor prefera să creeze 10.000 locuri de muncă suplimentare prin creşterea cheltuielilor publice, în timp ce alţii vor susţine că pot realiza acelaşi obiectiv dar prin reducerea impozitelor etc.

Mai este de subliniat că dacă, prin cunoştinţele sale ştiinţifice, economistul este, mai mult decât alţii, susceptibil să devină şi decident politic, este necesar să nu uite niciodată să facă delimitarea netă între ceea ce este ştiinţa pozitivă - explicaţia -, pe de o parte, şi acţiunea politică, pe de altă parte.

TA 1.2 :
1. Care sunt trăsăturile esenţiale ale edificiului teoretic neoclasic ?
2. În ce a constat, în esenţă, contribuţia lui J.M.Keynes la dezvoltarea ştiinţei economice ?
3. În ce constă deosebirea între economia (analiza) pozitivă şi cea normativă ?

Răspuns :

1.3. Metoda economiei politice

Metoda, ca în orice altă ştiinţă, reprezintă ansamblul de căi, de procedee şi instrumente folosite pe baza unor principii, pentru cercetarea obiectului propriu de studiu. De altfel, etimologic, cuvântul metodă provine din grecescul "methodos", care înseamnă cale, mijloc, mod de exprimare.

Să facem distincţia necesară între ***metodă şi metodologie***, care vizează regulile aplicării unei anumite metode, sau **metodică** - didactica predării cunoştinţelor la o anumită disciplină ştiinţifică.

1.3.1. Metode de cercetare a obiectului de studiu

Ca ştiinţă relativ tânără comparativ cu alte componente ale sistemului ştiinţelor, economia politică se foloseşte într-o mare măsură de instrumente şi tehnici de cercetare împrumutate.

Analiza faptelor economice se face pe calea ***abstractizării ştiinţifice***, prin care cercetătorul reţine doar ceea ce este esenţial, repetabil şi relativ stabil, ca tendinţă, neglijând ceea ce se arată a fi întâmplător, doar de suprafaţă în fenomenul sau procesul economic studiat.

Rezultatul abstractizării este ***abstracţia ştiinţifică*** exprimată prin ***noţiuni, categorii*** şi ***legi economice. Noţiunile*** reflectă caracterele generale ale fenomenelor grupate mintal, după un anumit criteriu, într-o clasă dată. **Categoriile economice** sunt noţiuni de maximă generalitate, care surprind esenţa existentă în mod obiectiv în fenomene şi procese economice. Exemple de categorii economice sunt : valoarea, banii, preţul, dobânda, profitul, salariul, renta etc. ***Legile economice*** exprimă esenţa fenomenelor şi proceselor economice, legăturile lor interne, cauzale şi necesare, direcţia şi tendinţele evoluţiei lor. Legile economice nu trebuie confundate cu legile juridice. În timp ce primele au un caracter obiectiv, există şi acţionează independent de voinţa oamenilor, neputând fi aprobate sau proclamate, legile juridice sunt expresia voinţei oamenilor, sunt elaborate, aprobate, publicate cu sau fără respectarea cerinţelor legilor economice (dacă legiferează domeniul economic).

Legile economice sunt de fapt nişte regularităţi care se manifestă în viaţa economică. Ele pot fi cunoscute sau nu, în funcţie de nivelul de cunoaştere atins de ştiinţa economică sau de nivelul de cultură economică şi de percepţie al fiecărui individ. Încălcarea cerinţelor lor atrage după sine, de regulă, dezechilibre economice de mai mare sau mai mică anvergură. Legile cererii şi ofertei, legile lui Engel, legea debuşeelor, legea lui Gresham, legea psihologică fundamentală formulată de J.M. Keynes sunt doar câteva exemple de legi economice.

Rodul specific al abstractizării folosite în ştiinţa economică este ***modelul homo-economicus-***ului**,** de care am amintit la prezentarea succintă a şcolii neoclasice.

Principalul procedeu tehnic prin care se cercetează fenomenele şi procesele economice este ***analiza.*** Ea reprezintă descompunerea întregului în elementele sale componente pentru a fi studiate fiecare în parte cât şi legăturile dintre ele.

Analiza poate fi ***inductivă***, atunci când se studiază faptele concrete pentru a se ajunge apoi la generalizarea ştiinţifică, altfel spus când se raţionează de la particular la general, sau ***deductivă*** când raţionamentul se realizează pe calea inversă, de la general la particular.

De asemenea, din punctul de vedere al conţinutului ei, analiza poate fi ***cantitativă*** sau ***calitativă***. Având în vedere obiectul său de studiu, care poate fi cuantificat, se consideră că economia politică este cea mai cantitativistă dintre ştiinţele sociale. Pentru cuantificarea fenomenelor şi proceselor economice, economia politică apelează adesea la matematică, folosind modele, scheme sau procedee de lucru care nu numai că îi conferă un grad mai înalt de ştiinţificitate, ci măreşte şi eficienţa demersului său. Este necesar însă să subliniem că recursul la matematică nu este un scop, ci doar un mij loc, şi că matematizarea economiei are limite obiective impuse de complexitatea vieţii economice care nu poate fi încătuşată în ecuaţii oricât de elaborate ar fi acestea. Analiza calitativă o completează pe cea cantitativă şi are în vedere complexitatea fenomenului economic, ce nu poate fi studiată decât apelând şi la alte discipline ca istoria, filosofia, psihologia, dreptul etc.

Din punctul de vedere al manierei în care sunt studiate fenomenele şi procesele economice, analiza poate fi ***statică*** sau ***dinamică***. Analiza statică are în vedere realitatea aşa cum se prezintă ea la un moment dat, în repaos absolut. Nu este luat în considerare timpul. Este comparată adesea cu o simplă fotografiere a realităţii. În schimb, analiza dinamică vizează fenomenele şi procesele economice în evoluţia lor, în mişcare. Timpul aici devine o variabilă fundamentală. O putem compara de această dată cu o filmare a realităţii, în cursul căreia observăm ce factori şi când şi-au pus influenţa asupra desfăşurării fenomenului cercetat.

În funcţie de momentul în care se face analiza, comparativ cu desfăşurarea evenimentelor, există analiză **ex-ante** şi analiză **ex-post**. Prima operează cu variabile anticipate, aşteptate, dorite, în timp ce a doua foloseşte mărimi cunoscute, deja realizate. Este evident că analiza ex-ante este mai dificilă, presupunând abilităţi deosebite ale cercetătorului de a anticipa evoluţia fenomenelor şi proceselor economice.

În fine, din punctul de vedere al nivelului la care se cantonează, analiza poate fi **microeconomică**, aşa cum a fost preferată de clasici şi neoclasici, şi ***macroeconomică***, aşă cum au preferat-o Keynes şi urmaşii săi.

Atunci când vorbim despre metoda de cercetare nu putem face abstracţie şi de ***experiment***, atât de folosit în ştiinţele naturii. Având în vedere specificitatea obiectului de studiu al economiei, faptul că acesta este, în ultimă instanţă, omul, în economie nu putem folosi eprubeta şi celelalte instrumente dintr-un laborator de chimie su fizică. Totuşi, şi în economie poate fi folosit experimentul pentru a testa valabilitatea diferitelor măsuri de politică economică. El trebuie pregătit cu grijă, pentru a nu afecta echilibrele individuale sau cele macroeconomice.

TA 1.3 :

1. În ce constă analiza inductivă şi cea deductivă ?
2. La ce se referă analiza statică şi cea dinamică ?
3. Ce înseamnă analiză ex-ante şi analiză ex-post ?

Răspunsuri :

Întrebări recapitulative

1. Ce sunt nevoile şi care sunt caracteristicile lor esenţiale?
2. Ce sunt resursele economice şi care sunt principalele lor componente?
3. În ce constă caracterul relativ limitat al resurselor?
4. Ce înseamnă raritatea resurselor şi ce probleme generează ea?
5. Ce este curba sau frontiera posibilităţilor de producţie?
6. Ce reprezintă costul de oportunitate?
7. Ce idei economice întâlnim la reprezentanţii gândirii antice greceşti?
8. În ce constau principalele contribuţii ale mercantiliştilor la evoluţia gândirii economicxe?
9. Care este contribuţia fiziocraţilor la dezvoltarea gândirii economice?
10. Care a fost rolul şcolii clasice de economie în evoluţia economiei politice?
11. Cum abordează Karl Marx obiectul de studiu al economiei politice?
12. Ce are în vedere abordarea abstractă şi analitică a obiectului de studiu al economiei politice?
13. La ce se referă contribuţia lui J.M. Keynes la dezvoltarea ştiinţei economice?
14. Cum putem defini economia politică în calitatea sa de ştiinţă?
15. Ce vizează distincţia între economie pozitivă şi economie normativă?
16. Ce legătură există între economie politică şi politică economică?
17. Ce reprezintă abstractizarea şi abstracţia ştiinţifică?
18. Puteţi face o scurtă comparaţie între legile economice şi legile juridice cu exemplificări?
19. Ce este analiza economică şi care sunt formele ei?
20. În ce constă relaţia dintre economie politică şi matematică?
21. Ce înseamnă raţionament în termeni ai echilibrului parţial comparativ cu cel în termeni ai echilibrului general?

Teste grilă:

1. Economia politică s-a conturat ca ştiinţă prin:
a) mercantilişti;
b) fiziocraţi;
c) clasici;
d) neoclasici.

2. Cel ce a folosit pentru prima dată denumirea de economie politică a fost:
a) Stanley Jevons;
b) Paul Samuelson;
c) Adam Smith;
d) David Ricardo.

3. Ideea axă în jurul căreia şi-au construit mercantiliştii discursul teoretic şi practic a fost:
a) îmbogăţirea, cu orice preţ, a individului, fără nici o constrângere din partea statului;

b) rolul hotărâtor al agriculturii ca principală ramură a activităţii economice;
c) îmbogăţirea, cu orice preţ, a naţiunii;
d) credinţa în legile naturale, în virtuţile autoreglatoare ale economiei.

4. Prima imagine formală şi coerentă a reproducţiei produsului naţional realizată prin construirea unui sistem noţional propriu aparţine:
a) lui Adam Smith;
b) lui Karl Marx;
c) mercantiliştilor;
d) fiziocraţilor.

5. Printre reprezentanţii clasicismului economic pot fi enumeraţi:
a) Adam Smith;
b) Antoine de Montchrestien;
c) John Maynard Keynes;
d) Fr. Bastiat.

6. Relaţiile de producţie şi legile economice obiective apar ca obiect de studiu al economiei politice la:
a) David Ricardo;
b) Léon Walras;
c) John Maynard Keynes;
d) Karl Marx.

7. ″Avuţia naţiunilor" are ca autor pe:
a) David Ricardo;
b) Adam Smith;
c) John Stuart Mill;
d) Karl Marx.

8. Keynes şi-a plasat, predilect, analiza la nivel:
a) macroeconomic;
b) microeconomic;
c) mondoeconomic.
d) concentrarea atenţiei pe faptul social.

9. Caracterul obiectiv al legilor economice înseamnă că:
a) ele se impun şi acţionează independent de voinţa oamenilor;
b) neîndeplinirea cerinţelor lor se sancţionează, civil sau penal;
c) ele acţionează independent de conştiinţa oamenilor.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 2: FORME DE ORGANIZARE ŞI FUNCŢIONARE ALE ECONOMIEI SOCIALE

Obiective de studiu:

Dinamică şi istorică prin natura sa, activitatea economică s-a desfăşurat în baza condiţiilor de loc şi de timp, schimbându-şi modul de organizare în funcţie de natura sistemului economic.

Teoria economică s-a preocupat, încă de la începuturile sale, să fundamenteze tipurile specifice de organizare şi reglare a activităţii economice, chemate să aducă rezolvări viabile problemei raritătii.

După studierea acestui capitol veţi fi capabili să:

- prezentaţi cele trei probleme ale organizării economice;
- arătaţi care sunt tipurile fundamentale ale sistemelor economice;
- caracterizaţi sistemul economiei naturale;
- explicaţi conceptul şi conţinutul economiei de schimb;
- faceţi o comparaţie între modelul teoretic al economiei de piaţă şi evoluţia ei în realitate;
- prezentaţi caracteristicile şi tipurile economiei de piaţă contemporană;
- înţelegeţi ce înseamnă sistemul economiei de comandă;
- argumentaţi că economiile contemporane sunt economii mixte.

Timp de lucru: 1 oră

Teme de verificare:

TA 2.1 Economia naturală şi elementele sale definitorii;
TA 2.2 Economia de schimb şi tipurile şi caracteristicile economiei de piaţă contemporane;
TA 2.3 Economia de comandă şi elementele sale definitorii

2.1. Sisteme economice

Sistemul economic este caracterizat de către André Marchal ca un ***complex coerent de structuri instituţionale şi sociale, economice şi tehnice, psihologice sau mentale***. Acesta are drept obiectiv esenţial atenuarea conflictului dintre resursele limitate şi nevoile nelimitate.

Delimitarea tipurilor fundamentale ale sistemelor economice poate fi realizată prin modul cum se răspunde la trei întrebări fundamentale: **a)** cine decide? **b)** care sunt motivaţiile dominante ale deciziei? **c)** care sunt instituţiile - cheie ale cadrului în care se adoptă deciziile? Pe baza ansamblului coerent al răspunsurilor tip la aceste întrebări se pot desprinde trăsăturile esenţiale ale ***modelelor teoretice (imaginate) ale sistemelor economice***, cărora le corespund în realitate regimurile economice istorice. În această privinţă, Raymond Barre distinge trei sisteme economice principale: ***sistemul economiei naturale***, ***sistemul economiei de piaţă*** şi ***sistemul economiei de comandă***[1]. Aceste sisteme economice s-au realizat în practică, prin mecanisme de funcţionare specifice. Prin acestea, sistemul economic s-a adaptat condiţiilor concret-istorice existente. În fapt, aceste două elemente - sistemele economice şi mecanismele specifice - s-au integrat organic, au coexistat într-o unitate dialectica şi dinamică. În diferite etape de dezvoltare a sistemului economic, mecanismul de

[1] Barre R., *Economie politique*, vol.1, Paris, PUF, 1969, p.195-200.

funcţionare şi-a schimbat structurile, mijloacele, pârghiile etc. prin care s-a asigurat mişcarea sistemului economic. Totodată, realitatea economică nu a putut fi delimitată rigid în cele trei sisteme economice, ele reprezentând ideatizări teoretice, ce au coexistat şi s-au intercondiţionat, iar aprecierea acesteia ca fiind organizată sub una din aceste forme se face după ***criteriul preponderenţei*** pe care o deţine fiecare în cadrul întregii activităţi economice.

2.2. Caracteristici ale sistemului economiei naturale

La începuturile existenţei sale, activitatea economică a luat forma economiei naturale. S-a mai numit şi "economie autarhică", "economie casnică închisă"[2], sau "noneconomie"[3].

Economia naturală reprezintă acel sistem economic prin care fiecare comunitate îşi satisface necesităţile din rezultatele propriei activităţi, fără a apela la schimb.

Principalii factori de producţie disponibili în etapa respectivă şi la nivelul acelei comunităţi şi anume, resursele naturale, bunurile de capital, precum şi resursele umane, erau alocaţi la nivelul acestui sistem închis, urmărindu-se doar satisfacerea nevoilor în limita propriei producţii obţinute. Ea a fost preponderentă până la prima revoluţie industrială. Fiecare gospodărie individuală executa toate activităţile, de la obţinerea diferitelor materii prime, până la pregătirea lor în formă definitivă pentru consum. Astfel, după Fernand Braudel[4], în secolul al XIV-lea, din populaţia regiunii mediteranene (care era centrul activităţii economice, sociale şi politice - n.n.), de aproximativ 60-70 milioane locuitori, cca 90% trăiau din munca câmpului, iar 60-70% din producţia regiunii nu ajungea pe piaţă. În celelalte regiuni ale planetei, dimensiunile economiei naturale erau şi mai extinse.

În cadrul economiei naturale activitatea economică se realiza, în principal, la nivelul gospodăriei individuale, care era independentă una de alta, iniţiativa acesteia aparţinând membrilor grupului respectiv.

Motivaţia principală a deciziilor acestora era crearea bunurilor destinate autoconsumului, care putea lua două forme:

- ***autoconsum final*** - ce permitea satisfacerea directă a nevoilor de viaţă ale oamenilor;
- ***autoconsum intermediar*** - destinat producerii altor bunuri.

Instituţia cheie o reprezenta gospodăria familială, izolată din punct de vedere economic, în care "producţia şi consumul erau îmbinate într-o singură funcţie dătătoare de viaţă"[5]. Fiecare avea o activitate economică diversificată, având drept rezultat producerea bunurilor necesare satisfacerii trebuinţelor, în special, cele elementare (biologice), limitate de nivelul scăzut de dezvoltare existent.

Aceasta însă nu trebuie să ne facă să credem că în prezent ar fi dispărut forma anterioară de organizare a producţiei sociale. În multe din ţările cu economie slab dezvoltată, economia ţărănească, cu o pondere încă importantă în totalul producţiei naţionale, poartă şi astăzi, în mare măsură, caracterul de economie naturală. Sunt şi specialişti (de exemplu A. Toffler) care susţin că unele elemente sau laturi ale economiei naturale pot cunoaşte o anumită revigorare în viitor şi în ţările dezvoltate economic. Această perspectivă ar fi legată de tendinţa de creştere a timpului liber şi de dorinţa fiecărui individ de a alterna diferitele tipuri de activităţi[7]. Neexcluzând o asemenea tendinţă, apreciem totuşi că rolul şi ponderea economiei naturale în ţările avansate din punct de vedere economic nu vor fi decât secundare.

TA 2.2.
1. Ce este economia naturală şi care sunt elementele sale definitorii?

[2] Madgearu V., *Curs de Economie Politică*, Edit. Ramuri, Craiova, 1994, p.18.

[3] Braudel F., *Jocurile schimbului*, vol. 1, Edit. Meridiane, Bucureşti, 1985, p.12 şi următoarele.

[4] Braudel F., *op.cit.*, p.13.

[5] Toffler A., *Al treilea val*, Edit. Politică, Bucureşti, 1983, p.78.

[7] *Ibidem*, p.358 şi următoarele.

Răspuns:

2.3. Economia de schimb - Sistemul economiei de piaţă

2.3.1. Conceptul şi conţinutul economiei de schimb

Economia de schimb, în care piaţa are un rol hotărâtor în alocarea şi utilizarea resurselor, ca şi în organizarea, gestionarea şi reglarea economiei naţionale, s-a dovedit, aşa cum experienţa acumulată până în prezent o demonstrează, sistemul economic de o deosebită performanţă.

Economia de piaţă reprezintă acel mod de organizare a economiei care se întemeiază pe mecanisme obiective ce pun în valoare forţele pieţei şi în care raportul dintre cerere şi ofertă determină principiile de prioritate în alocarea şi utilizarea resurselor materiale, umane şi financiare disponibile. Într-o astfel de economie, activităţile agenţilor economici sunt supuse examenului riguros, dar drept, al pieţei, aceasta răsplătind ori sancţionând, după caz, munca desfăşurată în toate componentele economiei naţionale. Criteriile cu care aceasta operează sunt cele ale eficienţei şi concordanţei activităţilor economice cu nevoile efective ale societăţii. Pentru a supravieţui în condiţiile economiei de piaţă şi, cu atât mai mult, pentru a desfăşura activităţi rentabile, agenţii economici trebuie să fie receptivi la semnalele pieţei, să aibă o înaltă capacitate de adaptare la schimbările mediului economico-social, flexibilitate în mecanismul de funcţionare, să manifeste inventivitate, spirit creator, preocupare permanentă pentru înnoire şi modernizare.

În cadrul economiei de piaţă activitatea economică este pusă în mişcare printr-un ***mare număr de decizii*** aparent independente unele faţă de altele, iar iniţiativa ***aparţine individului***, care este centrul impulsionării activităţii economice. Având în vedere multitudinea centrelor de decizie, spunem că ***economia este pluripolară***. Evoluţia înregistrată în cea mai mare parte a ţărilor cu economie de piaţă se caracterizează printr-o reducere a numărului centrelor de decizie semnificative, prin apariţia centrelor de decizie publice, existenţa marilor grupări monopoliste, a fenomenele de integrare economică etc. Cu toate acestea, caracterul pluripolar al economiei s-a menţinut.

Economia de piaţă este formată, în principal, din două sectoare:

a) ***Sectorul privat***, caracterizat prin trecerea de la economia micilor unităţi, numeroase şi de forţe aproximativ egale, la o economie a marilor unităţi, mai puţin numeroase şi de forţe inegale. Dintre factorii care au determinat această evoluţie amintim: · ***procesul concurenţei*** - care a dus la eliminarea celor slabi de către cei puternici (aşa numitul "darwinism social"); · ***exigenţele progresului tehnic şi ale formelor moderne de producţie*** care au impus necesitatea acumulării de capital şi concentrarea acestuia într-un număr mic de unităţi; · ***apariţia economiei de grup*** ca urmare a faptului că producătorii din anumite sectoare, animaţi de grija apărării intereselor profesionale comune, au fost determinaţi să adopte politici apropiate sau complementare în anumite domenii, ceea ce a avut incidenţe asupra iniţiativei economice; · ***dezvoltarea societăţilor transnaţionale*****,** mai ales de origine americană înainte de 1944, dar apoi, după cel de-al doilea război mondial, şi europeană, japoneză etc.

b) ***Sectorul public*** a cărui constituire s-a datorat unor cauze diverse: · ***carenţelor iniţiativei private***, care nu poate rezolva problemele din anumite sectoare caracterizate printr-o rentabilitate scăzută; · ***interesul financiar al statului pentru unele activităţi fără riscuri***, dar care aduc beneficii regulate şi considerabile (anumite monopoluri ale statului); · ***salvgardarea interesului economic al naţiunii***; · ***consideraţii politice*** (de exemplu: apărarea naţională) etc.

Odată cu apariţia şi dezvoltarea sectorului public apar noi centre de decizie, statul devenind apriori principalul centru al impulsionării economiei. Aceasta s-a realizat, în principal, pe două căi:

prin deciziile sale directe - statul controlând şi orientând activitatea unităţilor publice, menţinând însă pluralitatea centrelor de decizie în acest sector; prin deciziile indirecte sub forma intervenţiilor legate de politica economică, prin care însă, cel mai adesea, statul nu se substituie centrelor de decizie existente, ci doar modifică cadrul manifestării lor.

Motivaţia dominantă a oricărei decizii în sectorul privat este urmărirea obţinerii celui mai mare câştig monetar individual, iar ***resortul principal*** al activităţii economice este concurenţa. Însă, mobilul profitului şi resortul concurenţei şi-au schimbat natura pe parcursul evoluţiei economiei de piaţă datorită: principiului solidarităţii, urmărit prin înfiinţarea exploatărilor cooperative; interesului general - care constituie motivaţia de bază a deciziilor economice luate sub controlul statului.

Dintre ***instituţiile*** - cheie ale cadrului în care se adoptă deciziile amintim:

- ***instituţie juridică - proprietatea privată***, care stă la baza liberei iniţiative;
- ***un mecanism - piaţa***, care permite, prin jocul ajustărilor continue, compatibilitatea deciziilor autonome, care, altfel, ar fi generatoare de anarhie. Prin importanţa sa în funcţionarea sistemului şi prin caracterul său permanent în punerea în contact a agenţilor economici, piaţa reprezintă o adevărată instituţie socială.

În timp, economia de piaţă a evoluat de la formarea spontană a preţurilor, de la economia de piaţă liberă şi de la o liberă concurenţă, la o economie de piaţă în care un rol important îl au marile corporaţii, la o economie în care a apărut şi s-a dezvoltat un agent economic nou, statul.

2.3.2. Modelul teoretic al economiei de piaţă şi evoluţia ei în realitate

Reglementarea economiei prin mecanismele pieţei îşi are originea în ideile liberalismului economic, prefaţat prin lucrările fiziocraţilor şi dezvoltat de economiştii clasici englezi, Adam Smith şi David Ricardo. Concepţia lor asupra societăţii în general şi asupra vieţii economice, în special, sintetizată în formula "laissez faire, laissez passer, le monde va de lui même" se baza pe considerarea acestora ca organisme care se dezvoltă după legi proprii şi nu au nevoie de nici un amestec din exterior. Această concepţie a fost consacrată de ei prin două principii esenţiale: libera concurenţă şi libera iniţiativă. Aşa cum arată A. Piettre "echilibrul în viaţa economică poate fi asigurat prin existenţa unei depline libertăţi, deoarece numai astfel legile economice puteau să acţioneze fără nici o piedică. Problemele trebuiau să se rezolve ele însele, prin singurul joc al mecanismelor autoreglatoare"[8].

Acest mecanism presupunea o mobilitate a factorilor de producţie şi o concurenţă perfectă. Prima înseamnă posibilitatea pentru antreprenor de a modifica în orice moment orientarea şi volumul producţiei, de a spori producţia când preţurile creşteau şi de a o reduce, pentru a se îndrepta spre alte domenii, când preţurile se micşorau. În realitate acest lucru nu era posibil nici chiar în acele condiţii ale micii producţii de mărfuri, existând dintotdeauna o anumită rigiditate ce ţine atât de factorul capital, cât şi de factorul forţă de muncă. În ceea ce priveşte cel de-al doilea aspect, teza principală a concurenţei perfecte era următoarea: unităţile economice erau mult mai mici faţă de mărimea pieţei, niciuna nu era în măsură să aibă prin propria-i acţiune o anumită influenţă asupra alteia. Însă, nici această concurenţă perfectă nu a existat niciodată, realitatea a fost în mod constant departe de această idealizare liberală..

La aceste fapte, treptat, pe măsura evoluţiei vieţii economice, s-au adăugat noi distorsiuni create pe piaţă, dintre care amintim: existenţa marilor grupări monopoliste, intervenţia statului în viaţa economică, fenomenele de integrare economică etc. Drept urmare, economia de piaţă, aşa cum există ea în realitate în prezent, nu mai prezintă trăsăturile economiei de piaţă perfect concurenţiale din gândirea clasică şi neoclasică; ea se caracterizează printr-o "concurenţa imperfectă", ce presupune dominaţia unui număr redus de unităţi mari care duc o politică de piaţă în sensul de "diferenţiere" (modificarea formală sau reală) a produsului, controlează în grade diferite preţurile, ridică bariere de diverse genuri la intrarea în domeniul lor de activitate a noilor concurenţi

[8] A. Piettre, *Les grandes problèmes de l'économie contemporaine*, Tomul I, *Ou va le capitalisme*? Edit. Cujas, Paris, 1976, p.19.

(potenţiali sau reali), influenţează permanent, rafinat sau agresiv, cererea consumatorilor, opacizează informaţia economică ş.a.

Totodată, din punct de vedere al mecanismului de funcţionare, economiile de piaţa sunt ***economii mixte***, aceasta întrucât, în condiţiile dominării mecanismelor pieţei, constatarea unor slăbiciuni şi eşecuri ale acestora au dus la includerea statului în mecanismul general de funcţionare a economiei naţionale. În funcţionarea economiei se împletesc mecanismele de piaţă cu intervenţia statului şi ceea ce diferă de la o ţară la alta este natura şi proporţiile acesteia. Apariţia acestui agent economic a fost considerată drept un proces necesar în contextul creşterii complexităţii economiei naţionale, a contradicţiilor economiei de piaţă, a necesităţii menţinerii echilibrului economic. Statul, în economiile moderne de piaţă, joacă un rol de catalizator economic, conservând însă principiile esenţiale caracteristice mecanismului pieţei. Dar, intervenţia statului în economie prin politica bugetară, politica veniturilor, politica fiscală şi monetară, prin legislaţia economică (vizând concurenţa, salariul, etc.) ş.a., peste anumite limite obiective, apare, mai ales în concepţia economiştilor monetarişti[9], de natură să deregleze funcţionarea pieţei. Toate acestea nu au presupus însă o schimbare de esenţă a mecanismului economic. Trăsătura sa principală rămâne autoreglarea, piaţa ocupând locul principal în deciziile şi comportamentul agenţilor economici. Prin mecanismele sale, piaţa reprezintă condiţia generală a funcţionării acestui tip de economie, având un rol hotărâtor în alocarea şi utilizarea resurselor ca şi în organizarea, gestiunea şi reglarea economiilor naţionale.

Economia de schimb presupune existenţa ***mecanismului concurenţial***, ce se caracterizează prin formarea liberă a preţurilor, care reprezintă principalul factor de echilibrare a ofertei cu cererea şi, în acelaşi timp, una din premisele maximizării rezultatelor activităţii economice, în condiţiile unui volum limitat al resurselor. Totuşi, nu trebuie subestimat faptul că mecanismul economiei de schimb nu conduce în mod automat la o alocare a resurselor optimă sub aspect economic, social şi uman deopotrivă. Situaţii critice ivite în economie, de genul şomajului, inflaţiei, irosirii unor resurse, sărăcirii unor pături sociale ş.a., pot fi şi în legătură cu funcţionarea pieţei, cu mecanismele concurenţei, preţurilor, relaţiei cerere-ofertă. Iată de ce intervenţia statului în acest mecanism devine oportună, chiar dacă această oportunitate este contestată de unii economişti.

2.3.3. Caracteristici şi tipuri ale economiei de piaţă contemporane

Tipul actual de economie de piaţă existent în ţările dezvoltate se caracterizează, în principal, prin următoarele trăsături[10]:

- este o ***economie multipolară***, în sensul că se caracterizează prin multitudinea şi diversitatea centrelor de decizie economică;
- este o ***economie descentralizată*** - întrucât orice agent economic are autonomie de opţiune, de decizie şi de acţiune;
- este o ***economie de întreprindere*** în care universul macroeconomic este fundamental în activităţile din economia naţională;
- este o ***economie de calcul în expresie monetară*** - moneda servind drept numitor comun al activităţilor agenţilor economici, răspunzând cerinţelor de evaluare - cuantificare a cheltuielilor şi a rezultatelor;
- este o ***economie în care statul exercită***, în principal, ***o intervenţie indirectă şi globală***, prin care el nu desfiinţează piaţa şi nici nu îndeplineşte funcţiile ei, ci caută să o completeze, să-i corecteze eşecurile şi să vegheze asupra funcţionării ei;
- este ***o economie în care profitul*** reprezintă mobilul central al activităţilor economice.

Sistemul real al economiei de piaţă nu apare, însă, ca ceva unitar, ci se prezintă într-o mare diversitate de situaţii, de experienţe şi de practici naţionale. În funcţie de gradul, modul şi nivelul la care se exercită intervenţia statului în economie, de rolul şi funcţiile reale ale pieţei, doctrina

[9] M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1962, p.72.

[10] Sava S., *Tranziţia spre economia de piaţă*, Tribuna economică nr. 15/1990, p.20-21.

economică ce are un rol mai mare în adoptarea politicii economice etc., se pot identifica mai multe tipuri concrete de economie de piaţă[11]:

· ***tipul anglo-saxon*** ce cuprinde economiile de piaţă cele mai liberale şi cele mai puţin înclinate spre dirijism, cele mai reticente la intervenţia economică a statului, adepte ale ideii de superioritate a întreprinderii private şi liberei iniţiative;

· ***tipul vest-european*** ce cuprinde economiile de piaţă cu o pronunţată tentă dirijistă, variind după coloratura politică a guvernului, adepte ale intervenţiei active a statului în economie;

· ***tipul de economie socială de piaţă*** ce reprezintă un sistem economic care tinde spre reunirea libertăţii pieţei cu armonia socială, în care sectorul privat cooperează cu cel public, cu angajamente reciproce în vederea satisfacerii acceptabile a unor cerinţe economico-sociale;

· ***tipul de economie paternalistă*** - el se caracterizează prin puternice elemente tradiţionale şi naţionale care facilitează dezvoltarea spiritului de iniţiativă şi de competiţie al agenţilor economici, rolul de catalizator al statului realizându-se prin modalităţi ce reflectă transpunerea la nivel macroeconomic a sistemului paternalist de la nivel micro-social etc.

Economiile naţionale care au funcţionat pe coordonatele acestor tipuri, au evidenţiat, bineînţeles, cu rezultate diferite - viabilitatea sistemului economiei de piaţă, faptul că acesta reprezintă prin toate elementele şi instituţiile sale componente, principala sursă de progres economic şi social.

TA 2.3.

1. Ce este economia de schimb şi care sunt elementele sale definitorii?
2. Prin ce se deosebeşte evoluţia economiei de schimb în realitate faţă de modelul său teoretic?
3. Care sunt tipurile şi caracteristicile esenţiale ale economiei de piaţă contemporane?

Răspunsuri:

2.4. Sistemul economiei de comandă

Sistemul economiei de comandă a apărut ca o reacţie ideologică la unele disfuncţionalităţi ale funcţionării reale a sistemului economiei de piaţă.

În cadrul acestui sistem ***iniţiativa deciziei economice*** aparţine unei ***autorităţi centrale***. Întrucât principalele decizii economice sunt concentrate într-un centru unic, spunem că ***economia este unipolară***. Toate aceste decizii se regăsesc în planul centralizat, iar realizarea lor este obligatorie, reprezentând o normă de conduită pentru agenţii economici, folosindu-se în acest scop aparatul de stat. Componentele economiei individuale, în care deciziile sunt luate de agenţii economici ce le execută, au un caracter marginal.

În virtutea dreptului său de proprietate asupra unei părţi importante a avuţiei naţionale, statul substituie relaţiile economice dintre subiecţii economiei cu relaţii verticale de tip administrativ care, prin însăşi natura lor, sunt anti-economice. relaţii care exclud prin definiţie piaţa. În plus, aceasta implică drept necesară, şi constituie baza materială a existenţei purtătorului relaţiilor administrative, birocraţia, forţa socială vital interesată în blocarea formării relaţiilor de piaţă.

[11] Sava S., Ionescu E., *Economia de piaţă contemporană*, Probleme economice, nr. 7/1990, p.45.

Motivaţia dominantă a oricărei decizii economice este ***interesul general*** al colectivităţii naţionale, preocuparea pentru bunăstarea socială, de realizarea cărora depinde şi satisfacerea intereselor personale. Profitul este doar un indicator al unei bune gestiuni, dar niciodată un stimulent al activităţii economice. Doar în acele componente ale economiei individuale profitul exprimă interesul personal şi reprezintă motivaţia principală a deciziei economice. Însă, acestea au o pondere limitată în ansamblul producţiei sociale.

Instituţiile cheie ale economiei de comandă sunt ***proprietatea de stat*** asupra bunurilor de producţie, care devine atotcuprinzătoare şi ***planul central*** care are un caracter imperativ. Dominaţia proprietăţii de stat, monopolul acesteia în toate ramurile economiei naţionale îşi pun amprenta asupra funcţionării întregului sistem al economiei de comandă. În aceste condiţii, activitatea agenţilor economici se desfăşoară pe baza normelor şi reglementărilor stabilite de centru prin planul de stat, care asigură conducerea centralizată a întregii activităţi economice şi sociale, dirijarea şi corelarea ex-ante a acesteia. Cea mai mare parte a resurselor economice sunt alocate centralizat, agenţii economici neavând libertatea necesară folosirii lor. Autonomia decizională a agenţilor economici se manifestă numai la nivelul proprietăţii particulare, iar în cadrul celei de stat este limitată la elemente de mică importanţă pentru activitatea acestora.

Abia când probleme economice importante legate de utilizarea cât mai raţională şi eficientă a resurselor umane, materiale şi financiare disponibile au apărut şi s-au amplificat în economiile acestor ţări, şi-au făcut şi aici loc unele studii teoretice care critică şi resping aceste realităţi. Unul dintre primii economişti care a încercat să îmbine planificarea cu funcţiile pieţei şi care a subliniat importanţa echilibrului preţurilor pentru asigurarea unei alocări eficiente a resurselor a fost polonezul Oscar Lange.

TA 2.4.
1. Ce este economia de comandă şi în ce constau elementele sale definitorii?
Răspuns:

Întrebări recapitulative

1. *Ce reprezintă un sistem economic?*
2. *Care sunt problemele fundamentale ale organizării economice?*
3. *Conceptul, conţinutul şi caracteristicile economiei naturale.*
4. *Apariţia şi dezvoltarea economiei de schimb.*
5. *Modelul teoretic al economiei de piaţă şi confruntarea sa cu economia reală.*
6. *Caracteristici şi tipuri ale economiei de piaţă contemporane.*
7. *Economia de comandă şi eşecul funcţionării ei.*
8. *De ce se afirmă că economiile contemporane sunt economii mixte?*

Teste grilă:

1. **În cadrul economiei naturale:**
   a) activitatea economică se realizează, în principal, la nivelul gospodăriilor individuale;
   b) adaptarea producţiei la nevoi se operează prin sistemul de semnale ale preţurilor;
   c) fiecare agent economic se supune preţurilor care rezultă din jocul ofertei şi cererii;
   d) motivaţia principală a activităţii economice este crearea bunurilor destinate autoconsumului.
2. **În prezent, despre economia naturală se poate afirma că:**

a) ponderea ei este mică în ansamblul economiei mondiale;
b) a dispărut complet în favoarea economiei de schimb;
c) în unele ţări slab dezvoltate este încă importantă în totalul producţiei naţionale;
d) în viitor poate cunoaşte o dezvoltare datorită creşterii timpului liber şi a dorinţei indivizilor de a alterna diferite tipuri de activităţi.

3. În cadrul economiei naturale:
a) instituţia cheie o reprezintă proprietatea privată;
b) motivaţia principală a deciziilor este obţinerea celui mai mare profit;
c) autoconsumul putea lua numai forma autoconsumului final;
d) pământul este principalul factor de producţie.

4. Motivaţia dominantă a oricărei decizii în sectorul privat este:
a) minimizarea consumului de resurse sociale;
b) maximizarea profitului;
c) promovarea interesului general;
d) minimizarea externalităţilor.

5. În economia de piaţă, resortul principal al activităţii economice este:
a) statul;
b) concurenţa;
c) autoconsumul;
d) interesul general.

6. Care din următoarele elemente nu sunt caracteristice economiei de piaţă?
a) libertatea de acţiune şi alegere;
b) interesul general, ca motivaţie dominantă;
c) planificarea centralizată;
d) proprietatea privată.

7. Evoluţia înregistrată în cea mai mare parte a ţărilor cu economie de piaţă se caracterizează prin:
a) creşterea numărului centrelor de decizie semnificative;
b) apariţia centrelor de decizie publice;
c) existenţa marilor grupări monopoliste;
d) apariţia fenomenelor de integrare economică.

8. Care din următoarele variante reprezintă trăsături ale economiei de piaţă?
a) repartiţia echitabilă a venitului;
b) este o economie multipolară;
c) motivaţia principală este profitul;
d) proprietatea privată este instituţia cheie ce stă la baza liberei iniţiative;
e) preţurile sunt administrate de către stat.

9. Mecanismul concurenţial:
a) generează o alocare eficientă a resurselor în funcţie de nevoile reale ale societăţii;
b) generează inechitatea socială, în sensul că unii agenţi sunt eliminaţi în favoarea altora;
c) generează un comportament de rivalitate între agenţii producători care are efecte benefice asupra preţului şi calităţii produselor;
d) exclude intervenţia statului în economie, deoarece presupune realizarea automată a eficienţei şi echităţii sociale.

10. Instituţiile fundamentale ale economiei de piaţă sunt:
a) proprietatea publică;
b) proprietatea privată;
c) piaţa;
d) planul.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 3: TEORIA CONSUMATORULUI

Obiective de studiu:

Teoria consumatorului îşi propune să explice maniera în care individul repartizează resursele sale între diferite bunuri şi servicii disponibile, astfel încât să-şi maximizeze satisfacţia produsă prin consumul lor. Obţinerea satisfacţiei maxime oferite de consumul bunurilor şi serviciilor procurate cu ajutorul resurselor limitate care formează "bugetul" individului defineşte starea de echilibru a consumatorului. Această teorie a fost dezvoltată de economiştii neoclasici din ultima pătrime a secolului al XIX-lea**, sub influenţa filosofilor utilitarişti, pornindu-se de la premisa că individul raţional caută maximum de satisfacţie sau de utilitate.

După studierea acestui capitol:

- veţi cunoaşte principalele concepte şi instrumente de analiză din teoria consumatorului;
- veţi înţelege raţionamentul elementar ce stă la baza alegerii optimale a consumatorului, din punctul de vedere al abordării cardinale;
- veţi fi capabili să formalizaţi diferite tipuri de comportament de consum, în funcţie de natura bunurilor economice consumate;
- veţi putea determina combinaţia optimală a consumatorului raţional;
- veţi cunoaşte factorii de influenţă asupra combinaţiei optimale a consumatorului şi efectele acţiunii lor, pregătindu-vă terenul pentru a înţelege bazele teoriei cererii;
- veţi înţelege câteva dintre neajunsurile teoriei tradiţionale a consumatorului şi veţi afla elementele esenţiale ale unei noi teorii.

Timp de lucru: 4 ore

Teme de verificare:

TA 3.1. Evoluţia utilităţii totale si marginale a unui anumit bun atunci când variază cantitatea consumată din el;
TA 3.2. Combinaţia optimală a consumatorului şi efectele modificării preţurilor şi venitului asupra ei;
TA 3.3. Elemente ale noii teorii a consumatorului

3.1. De ce mai întâi consumatorul?

După cum s-a reţinut din cursurile introductive, analiza microeconomică este dedicată explicării comportamentelor individuale şi interacţiunilor lor. În centrul atenţiei este situat deci nivelul individual, reprezentat de omul aflat într-o permanentă căutare a satisfacerii nevoilor sale. El este privit în dubla sa ipostază, de consumator şi de producător. În calitate de consumator, individul se manifestă ca purtător al cererii de bunuri şi servicii de consum, urmărind maximizarea satisfacerii nevoilor sale prin utilizarea resurselor limitate pe care le are la dispoziţie. Altfel spus, el caută maximizarea utilităţii economice, pe baza principiului hedonist*.

** În special englezul Stanley Jevons, austriacul Karl Menger şi francezul Léon Walras.

* Hedonismul - termen derivat din grecescul "hedone" care înseamnă plăcere - reprezintă o concepţie care proclamă plăcerea drept binele suprem, iar dorinţa de a o obţine, principiu al comportamentului.

Orice producător este însă în acelaşi timp şi consumator. El trebuie să-şi satisfacă şi multitudinea nevoilor sale, ca oricare alt individ. Nu putem spune acelaşi lucru şi despre consumatorul purtător al cererii, întrucât există largi categorii ale populaţiei care sunt consumatoare de bunuri şi servicii fără a fi în acelaşi timp şi producătoare ale acestora. Acesta este unul din motivele pentru care începem analiza microeconomică prin studierea comportamentului consumatorului. În plus, există numeroase similitudini între comportamentul consumatorului şi cel al producătorului, elemente din primul manifestându-se în forme transformate în cel de-al doilea, aşa cum se va evidenţia după studierea celor două tipuri fundamentale de comportament.

3.2. Utilitatea totală şi utilitatea marginală. Determinarea şi evoluţia lor

Utilitatea totală, U, a unui bun oarecare, X, măsoară satisfacţia globală pe care individul o obţine prin consumarea unei anumite cantităţi din acest bun. Deci, nivelul lui U depinde de cantitatea consumată, adică "U este funcţie de X", ceea ce se scrie: U = f(x), în care X este cantitatea consumată din bunul X.

Utilitatea marginală, U_m, măsoară evoluţia utilităţii totale pentru o variaţie foarte mică a cantităţii consumate.

În tratarea utilităţii marginale distingem două cazuri:

a) ***Utilitatea marginală a unui bun parţial sau imperfect divizibil***. Spunem că un bun este imperfect divizibil dacă există o unitate de măsură dincolo de care este imposibil de coborât (de exemplu, un consumator nu poate utiliza trei sferturi de automobil sau jumătate de ochelari; automobilul şi ochelarii sunt bunuri imperfect divizibile).

Utilitatea marginală a unui bun X imperfect divizibil (U_mX) reprezintă variaţia utilităţii totale (DU) determinată de consumul unei unităţi suplimentare din acest bun.

$$\text{deci: } U_mX = \frac{\Delta U}{\Delta X} \quad (3.1.)$$

b) ***Utilitatea marginală a unui bun perfect divizibil***

Dacă bunul X este perfect divizibil, atunci oricare ar fi unitatea de măsură folosită, există mereu o cantitate mai mică ce poate fi consumată. În acest caz, o definiţie riguroasă a utilităţii marginale trebuie să ia în considerare evoluţia utilităţii totale, care rezultă dintr-o variaţie infinit de mică a consumului bunului X.

Deci, putem spune că ***utilitatea marginală a unui bun perfect divizibil reprezintă variaţia utilităţii totale pentru o variaţie infinit de mică ("infinitezimală") a cantităţii consumate din acel bun.***

Exprimarea utilităţii marginale astfel definite se poate realiza cu ajutorul conceptului matematic de derivată. Să ne reamintim că derivata unei variabile oarecare y, care este funcţie de o altă variabilă x, măsoară cum variază y pentru o variaţie a lui x care tinde spre zero. Dacă y = f(x), putem scrie derivata lui y în funcţie de x în două maniere: y'(x) sau $\frac{\partial y}{\partial x}$. Deci, din punct de vedere matematic, utilitatea marginală a unui bun perfect divizibil reprezintă derivata funcţiei de utilitate totală în raport cu X, adică:

$$U_m = f'(x) \text{ sau } U_m = \frac{\partial y}{\partial x} \quad (3.2.)$$

Am văzut doar că utilitatea totală a unui bun oarecare măsoară satisfacţia globală obţinută de individ prin consumarea unei anumite cantităţi din bunul respectiv. Cum evoluează însă nivelul de satisfacţie a individului atunci când el consumă o cantitate crescândă dintr-un bun? Pentru a răspunde la această întrebare analiza economică se foloseşte de o ipoteză simplă: ***intensitatea unei nevoi este descrescândă pe măsură ce cantitatea consumată creşte***. Acesta este ***principiul intensităţii descrescânde a nevoilor***, formulat de psihologul german Heinrich Gossen, în anul 1843,

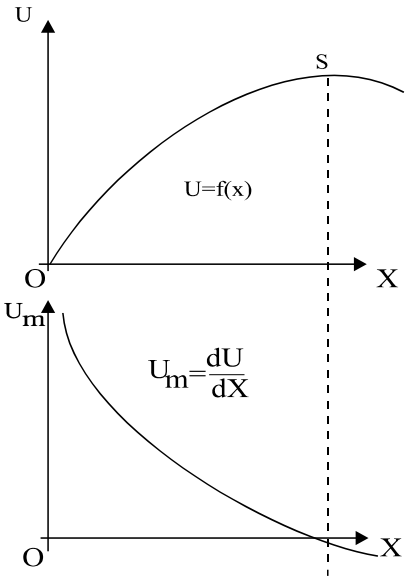
din care s-a ajuns la ***principiul utilităţii marginale descrescânde***: utilitatea suplimentară oferită de consumul unei cantităţi crescânde dintr-un anumit bun descreşte până când devine nulă la punctul de saturaţie.

Considerând băutura răcoritoare ca fiind bunul X, paharele băute succesiv x_1, x_2, ... , xn, iar utilitatea corespunzătoare fiecărui pahar U_1, U_2, ..., U_n, U_i (i = 1,2,.....,n) reprezintă utilităţile individuale cu proprietatea că $U_1 > U_2$ .....$>U_n$; U_n reprezintă utilitatea marginală, iar $U = \sum_{i=1}^{n} U_i$ reprezintă utilitatea totală.

Cele de mai sus pot fi evidenţiate şi printr-o reprezentare grafică, aşa ca în figura 3.1. Pe ordonatele celor două grafice înscriem nivelul utilităţii totale (U), respectiv al utilităţii marginale (U_m), iar pe abscise înscriem cantitatea consumată din bunul considerat (X). U poate fi deci reprezentată, printr-o curbă crescătoare, iar U_m printr-o curbă descrescătoare. U atinge nivelul său maxim în punctul S, numit ***punctul de saţietate*** sau de saturaţie a consumatorului.

În acest punct, U_m este nulă adică o unitate suplimentară de consum nu mai sporeşte satisfacţia. Dacă individul şi-ar mări consumul dincolo de acest punct, utilitatea marginală ar deveni negativă, ceea ce ar face ca şi utilitatea totală să înceapă a se micşora. Deci, un consum exagerat dintr-un anumit bun poate antrena nu o creştere a satisfacţiei, ci, dimpotrivă, o insatisfacţie, o suferinţă chiar. De exemplu, dacă primele pahare de băutură răcoritoare ar fi agreabile pentru un individ într-o zi călduroasă de vară, nu acelaşi lucru s-ar întâmpla pentru al douăzecilea pahar.

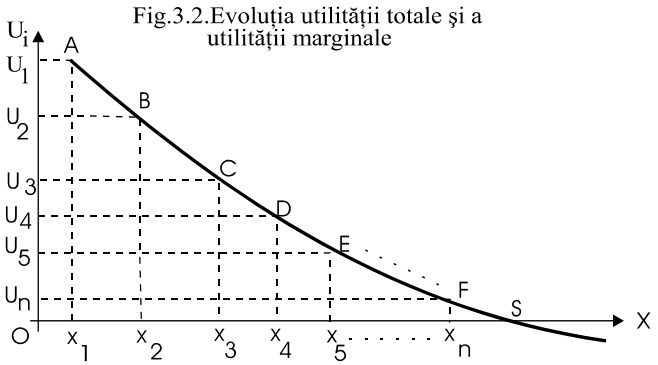
Fig. 3.1. Evoluția utilității totale şi a utilității marginale



Întrucât însă una dintre ipotezele fundamentale ale ştiinţei economice este raţionalitatea, vom presupune că individul raţional nu-şi va continua consumul dincolo de punctul de saţietate, astfel încât utilitatea marginală va fi în mod normal ***descrescătoare*** şi ***pozitivă***.

Evoluţia utilităţii totale şi a celei marginale poate fi la fel de sugestiv prezentată şi prin graficul din fig. 3.2. de mai jos:

Fig.3.2.Evoluția utilității totale şi a utilității marginale



Se observă că fiecărei unităţi x_i din bunul X îi corespunde o utilitate individuală U_i (i=1,2,...., n). Dacă se consumă numai unitatea X_1, utilitatea totală coincide cu utilitatea individuală şi cu cea marginală. Dacă se adaugă unităţii x_1, consumate, şi unitatea x_2, atunci U_m devine U_2, iar utilitatea totală va fi suma U_1+U_2, ceea ce pe grafic reprezintă suprafaţa marcată de axele de coordonate şi curba AB. Dacă vor fi consumate toate unităţile, de la x_1 până la x_n, U_m va fi U_n (utilitatea celei de-a n-a unităţi consumate), iar utilitatea totală va fi reprezentată de suprafaţa cuprinsă între axele de coordonate şi curba ABCDE...F, care descrie de fapt evoluţia utilităţii marginale.

TA 3.2.

1. Ce este utilitatea marginală şi cum se determină mărimea sa?
2. Cum evoluează utilitatea totală şi utilitatea marginală a unui bun atunci când variază cantitatea consumată din el?

Răspunsuri:

3.3. Abordarea ordinală a utilităţii şi echilibrul consumatorului

În abordarea ordinală a utilităţii şi a echilibrului consumatorului, teoreticienii neoclasici au luat ca obiect al cercetării ştiinţifice nu individul real, ci un model abstract al consumatorului raţional, perfect informat, care urmăreşte maximizarea utilităţii. Instrumentul de bază folosit în teoria ordinală a utilităţii este ***curba de indiferenţă***, numită şi curbă de izoutilitate, introdusă pentru prima dată în analiză de italianul Vilfredo Pareto (1848-1923) şi dezvoltată apoi de J.R. Hicks, G. Debreu, M. Allais etc.[2].

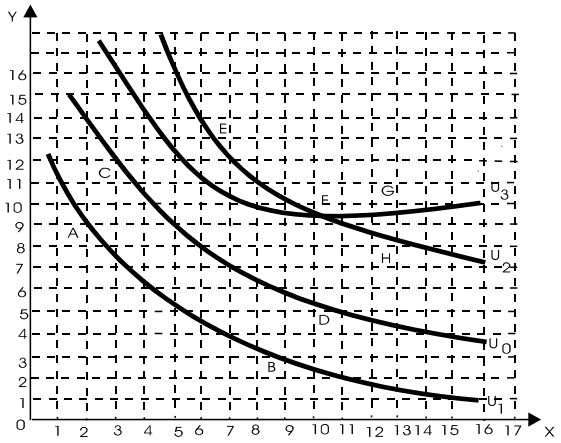
3.3.1. Definiţia şi proprietăţile curbei de indiferenţă

Pentru simplificarea şi asigurarea posibilităţii exprimării grafice, să presupunem că un individ consumator are la dispoziţie numai două bunuri, X şi Y, cu care poate efectua o infinitate de combinaţii (altfel spus, din care poate constitui o infinitate de "coşuri" sau "panere" de consum). Acestea pot fi grupate în două categorii:

- combinaţii care asigură acelaşi nivel de satisfacţie sau de utilitate;
- combinaţii care asigură niveluri diferite de satisfacţie sau de utilitate.

[2] V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, 1909,; John R. Hicks, *Value and Capital*, Clarendon Press, Oxford, 1965; Gerard Debreu, *Théorie de la valeur*, Dunod, Paris, 1956; Maurice Allais, *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque*, Econometrica, oct. 1953, după Aurel Iancu, *op.cit.* p.71.

Fig. 3.3.Curbe de indiferenţă şi proprietăţile lor



· ***Mulţimea combinaţiilor a două bunuri, X şi Y, care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic se numeşte curbă de indiferenţă***.

Pe figura de mai sus sunt reprezentate trei curbe de indiferenţă, U_0, U_1 şi U_2, care indică trei niveluri diferite de utilitate. Dacă ne situăm pe curba U_0, consumatorul va obţine aceeaşi satisfacţie sau utilitate, U_0, consumând fie "coşul" C, constituit din combinaţia a 3 unităţi din bunul X şi 12 unităţi din bunul Y, fie "coşul" D, constituit din 11 unităţi din bunul X şi 5 unităţi din bunul Y, fie oricare altă combinaţie aferentă infinităţii punctelor de pe curba respectivă. "Coşurile" sau combinaţiile situate pe curba de indiferenţă U_1 oferă un nivel de satisfacţie sau utilitate U_1 mai redus decât U_0. "Coşurile" de consum sau combinaţiile situate pe curba de indiferenţă U_2, oferă un nivel de utilitate U_2, superior lui U_0. Putem formaliza cele de mai sus astfel: $U_0 = f_0(X,Y)$; $U_1 = f_1(X,Y)$; $U_2 = f_2(X,Y)$, în care U_0, U_1 şi U_2 sunt constante, iar $U_1 < U_0 < U_2$.

· Pentru un acelaşi individ pot exista o infinitate de curbe de indiferenţă, fiecare corespunzând unui nivel de satisfacţie diferit. Ansamblul acestor curbe de indiferenţă este denumit ***harta de indiferenţă***. Există tot atâtea "hărţi de indiferenţă" ca şi numărul indivizilor.

· ***Intersecţia a două curbe de indiferenţă este imposibilă***. Aceasta se poate demonstra pe figura 3.3. prin metoda reducerii la absurd: dacă intersecţia curbelor U_2 şi U_3 ar fi posibilă, atunci combinaţiile exprimate pe punctele G şi H ar trebui, din definiţia curbelor de indiferenţă, să asigure acelaşi nivel de utilitate ca şi combinaţia F. Or aceasta este imposibil deoarece G>H.

· ***Curbele de indiferenţă sunt descrescătoare***. Această proprietate derivă din ipoteza de raţionalitate a consumatorului, potrivit căreia individul nu-şi va continua niciodată consumul unui bun dincolo de punctul de saţietate, când utilitatea marginală a bunului respectiv devine negativă. Deci, de-a lungul curbei de indiferenţă, există o relaţie inversă, descrescândă sau negativă între cantitatea din bunul X şi cantitatea din bunul Y: dacă X creşte, Y scade şi invers.

· ***Curbele de indiferenţă sunt convexe***. Relaţia descrescătoare între cantitatea din bunul X şi cantitatea din bunul Y am fi avut-o şi de-a lungul unei drepte, aşa cum rezultă din figura 3.4. Curbele de indiferenţă sunt însă convexe, adică, în termeni nematematici, ele nu sunt drepte, ci curbate spre punctul de origine al axelor de coordonate, spre partea de jos: înclinaţia lor se diminuează în mod progresiv de la stânga la dreapta.

3.3.2. Rata marginală de substituire (RMS)

Rata marginală de substituire (R.M.S.) între două bunuri, Y şi X, măsoară variaţia cantităţii necesare a fi consumate din bunul Y, de-a lungul unei curbe de indiferenţă, pentru a compensa o variaţie infinit de mică (infinitezimală) a cantităţii consumate din bunul X, astfel încât nivelul utilităţii totale să rămână neschimbat.

Cum RMS nu este altceva decât "panta într-un punct" a curbei, ea variază în fiecare punct şi este continuu descrescândă de-a lungul curbei. RMS este determinată prin derivata lui Y în raport cu X, fiind negativă deoarece variaţiile celor două cantităţi sunt de sensuri contrarii. Pentru a fi exprimată însă în valori pozitive, RMS se defineşte cu un semn "-" plasat în faţă între paranteze rotunde, pentru a-i sublinia caracterul convenţional:

$$RMS = (-)\frac{\partial Y}{\partial X} \quad (3.3.)$$

RMS se poate calcula într-un punct oarecare al curbei de indiferenţă, dar nu între două puncte.

Între două puncte se poate calcula o ***rată medie de substituire*** ($\overline{RmS}$). Dacă ne vom folosi de exemplul de mai sus şi vom calcula $\overline{RmS}$ între punctele A şi C, vom avea:

$$\overline{RmS}_{AC} = (-)\frac{\Delta Y}{\Delta X} \quad (3.4)$$

RMS şi $\overline{RmS}$ nu pot fi identice decât dacă panta între două puncte şi panta într-un punct ar fi egale pe oricare porţiune a curbei de indiferenţă, ceea ce nu se poate întâmpla decât dacă curba de indiferenţă ar fi o dreaptă.

3.3.3. Echilibrul consumatorului

Obiectivul consumatorului constă în atingerea curbei de indiferenţă cea mai ridicată posibil, care exprimă cel mai ridicat nivel al utilităţii ce se poate obţine din combinaţia sau alegerea respectivă. Pentru a alege, consumatorul nu ia în considerare numai preferinţele sau dorinţele sale. El este obligat să ţină seama şi de posibilităţile sale de a procura bunurile respective, posibilităţi care sunt limitate.

3.3.3.1. Constrângerea bugetară

Aceste posibilităţi sunt legate de venitul disponibil al consumatorului (V) şi de preţurile celor două bunuri (P_X şi P_Y). Toate aceste trei variabile sunt independente de deciziile de consum pe care le ia individul. Limita impusă alegerii consumatorului de dimensiunea venitului său şi de nivelul preţurilor reprezintă ***constrângerea bugetară***. Ea constă în faptul că cheltuielile de consum pe care le efectuează un individ nu pot depăşi venitul său, adică Venitul = cheltuiala pentru procurarea bunului X + cheltuiala pentru procurarea bunului Y. Or, cheltuiala pentru procurarea unui bun este, în esenţă, cantitatea din acel bun înmulţită cu preţul lui. Şi atunci, folosind notaţiile cărora le-am prezentat semnificaţiile mai sus, putem scrie:

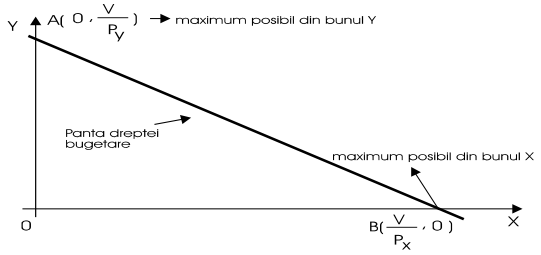
$$V = P_x \cdot X + P_y \cdot Y \quad (3.5)$$

ceea ce se poate reprezenta şi grafic, printr-o dreaptă care exprimă mulţimea combinaţiilor (X, Y) ce pot fi procurate de un consumator ţinând seama de venitul său şi preţurile bunurilor X şi Y.

Pentru a trasa o dreaptă este suficient să cunoaştem două puncte ale sale. După cum observăm din fig. 3.7., acestea sunt reprezentate de intersecţiile dreptei cu axele de coordonate: pe axa ordonatei intersecţia exprimă cantitatea maximă ce poate fi consumată din bunul Y dacă întreg venitul V este alocat procurării acestui bun, adică dacă s-ar consuma zero din bunul X:

$V = P_x \cdot 0 + P_y \cdot Y$, ceea ce înseamnă $Y = \frac{V}{P_y}$; pe axa abscisei intersecţia exprimă cantitatea maximă ce poate fi consumată din bunul X dacă întregul venit V este alocat procurării acestui produs, adică dacă s-ar consuma zero din bunul Y: $V = P_x \cdot X + P_y \cdot 0$, de unde rezultă $X = \frac{V}{P_x}$;

Fig.3.4. Construirea dreptei bugetare



Deci, coordonatele punctelor de intersecţie sunt $A(0, \frac{V}{P_y})$ şi $B(\frac{V}{P_X}, 0)$.

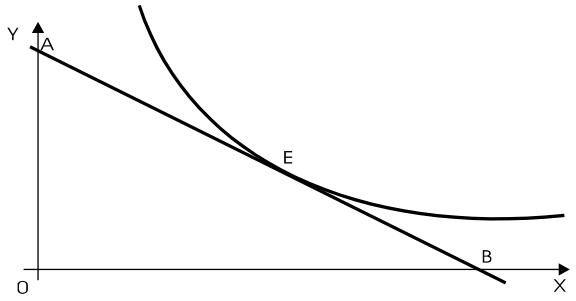
Ecuaţia constrângerii bugetare poate fi rescrisă sub forma ecuaţiei unei drepte de tipul y = a×x + b, unde "a" reprezintă panta. Astfel, $V = P_x \cdot X + P_y \cdot Y$ este echivalentă cu

$Y = -\frac{P_x}{P_y} \cdot X + \frac{V}{P_y}$ (3.6.), iar panta dreptei bugetare este $-\frac{P_x}{P_y}$;

3.3.3.2. Combinaţia optimală

Căutând satisfacţia maximă pe care o poate oferi consumul unei combinaţii de două bunuri cumpărate dintr-un venit limitat, individul va trebui să atingă curba de indiferenţă cea mai ridicată posibil, dar astfel încât combinaţia aleasă să fie plasată pe dreapta sa bugetară. Aceasta înseamnă că el va reţine punctul de pe această dreaptă care atinge curba cea mai ridicată. Astfel spus, ***combinaţia optimală este definită de punctul în care curba de indiferenţă este tangentă la dreapta bugetară*** (punctul E din fig. 3.9.).

Fig.3.5. Alegerea combinaţiei optimale



Se demonstrează uşor că în acest punct $RMS = \frac{P_x}{P_y} = \frac{U_m X}{U_m Y}$, (3.7)

ceea ce este echivalent cu:

$$\frac{U_m X}{P_x} = \frac{U_m Y}{P_y}, \quad (3.8),$$

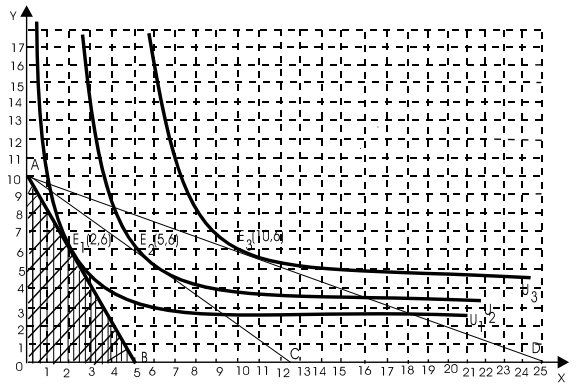
relaţie care ***reprezintă condiţia alegerii optimale a consumatorului raţional*** sau, altfel spus, ***condiţia echilibrului consumatorului***, când acesta îşi realizează la modul cel mai deplin obiectivul său, acela al maximizării utilităţii totale ţinând seama de restricţia sa bugetară

3.3.3.3. Efectul variaţiilor de preţ

Ce se întâmplă atunci când ***se modifică preţurile celor două bunuri sau doar al unuia dintre ele***? Altfel exprimat, când se modifică preţul relativ, adică preţul unui bun exprimat prin preţul celuilalt. Pe de o parte, se modifică panta dreptei bugetare (am văzut că aceasta este egală tocmai cu raportul dintre P_X şi P_Y). Pe de altă parte, se modifică şi puterea de cumpărare a venitului nominal rămas nemodificat, adică numărul de bucăţi ce pot fi cumpărate cu o mărime dată a venitului nominal, care se mai numeşte şi ***venit real***. Aceasta va creşte şi deci va asigura o ridicare a nivelului de utilitate, dacă preţul va scădea, sau se va diminua, reducând nivelul de utilitate, dacă preţul se va majora.

Reducerea preţului unuia dintre bunuri, în condiţiile menţinerii constante a preţului celuilalt bun şi a venitului, are ca efect, pe de o parte, creşterea puterii de cumpărare sau a nivelului venitului real, care va permite plasarea consumatorului pe o curbă de indiferenţă situată mai la dreapta, deci obţinerea unui nivel de utilitate mai ridicat, iar pe de altă parte, diminuarea pantei dreptei bugetare sau ratei marginale de substituire. Diminuarea pantei (în cazul reducerii lui P_X) sau creşterea ei (în cazul majorării lui P_X) are loc prin rotirea dreptei bugetare în jurul punctului A (din fig. 3.6), care rămâne fix, ca urmare a faptului că preţul P_Y şi venitul nu se modifică.

Fig.3.6. Determinarea punctului de echilibru al consumatorului şi efectul modificării preţului bunului X



$$U = U(X,Y) = X(Y-2)$$

$$P_{x1} = 10 \rightarrow U_1 = 8$$

$$P_{x2} = 4 \rightarrow U_2 = 20$$

$$P_{x3} = 2 \rightarrow U_3 = 40$$

Curba $U_1: Y = 2 + \frac{8}{X}$

Curba $U_2: Y = 2 + \frac{20}{X}$

Curba $U_3: Y = 2 + \frac{40}{X}$

Dacă se modifică ambele preţuri, venitul menţinându-se constant, pot apare următoarele situaţii: a) P_X şi P_Y se modifică în aceeaşi proporţie, de exemplu n, şi în acelasi sens, panta dreptei bugetare rămâne neschimbată:

$$\text{panta} = \frac{n \cdot P_x}{n \cdot P_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

Apar însă şi aici două cazuri:

a_1) dacă n>1, adică dacă preţurile cresc în aceeaşi proporţie, n, cu venitul V, neschimbat, individul îşi va putea procura o cantitate maximă din bunul X sau din bunul Y de n ori mai mică, ceea ce, grafic, se va reprezenta printr-o deplasare a dreptei bugetare, paralel cu ea însăşi, spre originea axelor de coordonate (vezi fig. 3.7). Desigur, mai este necesară condiţia, atunci când bunurile X şi Y sunt imperfect divizibile, ca

$$\max.(nP_X, nP_Y) < V \quad (3.9)$$

Altfel, nu ar mai putea fi procurată cu venitul V nici o unitate din cele două bunuri. Aşa cum se observă din figura 3.11.a), noii poziţii a dreptei bugetare, d_1, îi corespunde curba de indiferenţă U_1, care, evident, reprezintă un nivel mai scăzut de utilitate sau - cum se mai poate spune - un standard de viaţă mai redus.

a_2) dacă, dimpotrivă n<1, adică dacă preţurile scad în aceeaşi proporţie, fără a se modifica venitul nominal, dreapta bugetară se va deplasa tot paralel cu ea însăşi, dar în direcţie opusă originii axelor de coordonate (în poziţia d_2 din fig. 3.7.a), căreia îi va corespunde curba de indiferenţă U_2).

b) P_X şi P_Y se măresc, ambele, dar nu în aceeaşi proporţie, ci P_X de n ori, iar P_Y de m ori. Şi aici sunt două cazuri:

b_1) dacă P_X se măreşte într-o proporţie mai mare decât P_Y (deci n>m), cantitatea maximă ce poate fi procurată din X cu venitul V rămas constant se micşorează mai mult decât cantitatea maximă din Y, astfel încât dreapta bugetară se deplasează în poziţia d_1, din fig. 3.7.b), mărindu-şi panta.

b_2) dacă, dimpotrivă, P_X se măreşte într-o proporţie mai mică decât P_Y (deci n<m), dreapta bugetară se va deplasa în poziţia d_2, diminuându-şi panta (vezi fig. 3.7.b). Se observă, din reprezentarea grafică, faptul că în ambele cazuri, b_1 şi b_2, nivelul utilităţii exprimat de curbele de indiferenţă U_1 şi U_2 este inferior situaţiei iniţiale.

c) P_X şi P_Y se micşorează ambele, dar, de asemenea, nu în aceeaşi proporţie, ci P_X de n ori, iar P_Y de m ori. Aceleaşi două situaţii:

c_1) dacă P_X se micşorează într-o proporţie mai mare decât P_Y (deci daca n>m), cantitatea maximă ce poate fi procurată din bunul X cu venitul constant V creşte şi ea intr-o proporţie mai mare decât cea din bunul Y. Dreapta bugetară se deplasează din poziţia d_0 în poziţia d_1, diminuându-şi panta (vezi, fig. 3.11.c).

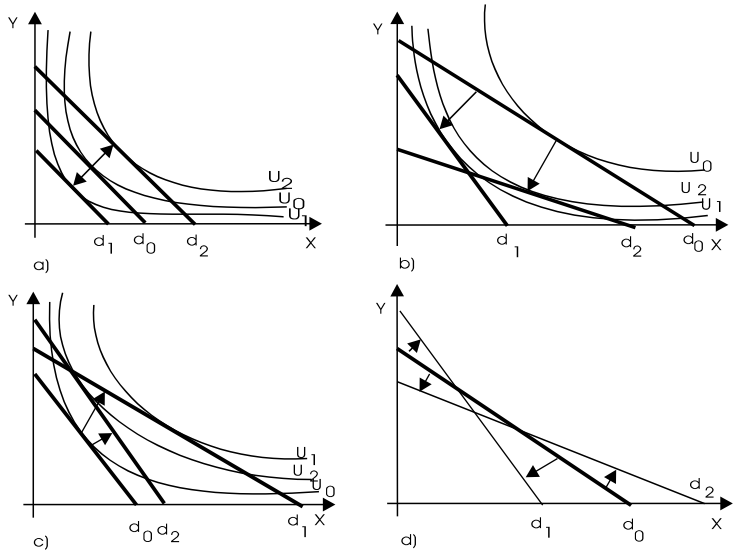
c_2) dacă, dimpotrivă, P_X se micşorează într-o proporţie mai mică decât P_Y (deci dacă n<m), dreapta bugetară se deplasează din poziţia d_0 în poziţia d_2.

Se observă din reprezentarea grafică (fig. 3.7.c) faptul că, în ambele cazuri, curbele de indiferenţă corespunzătoare noilor poziţii ale dreptei bugetare, U_1 şi U_2, sunt la dreapta curbei iniţiale U_0, deci exprimă un nivel mai ridicat de utilitate.

d) P_X şi P_Y variază în proporţii şi sensuri diferite. Fără a mai aprofunda analiza, să reţinem şi aici două cazuri:

d_1) dacă P_X se măreşte de n ori, iar P_Y se micşorează de m ori, dreapta bugetară suferă un proces de răsucire, ajungând în poziţia d_1 din fig. 3.7.d), mărindu-şi panta.

Fig.3.7. Efectul variațiilor de preț



d_2) dacă P_X se micşorează de n ori în timp ce P_Y se măreşte de m ori, fără ca venitul nominal să se modifice, ne dăm seama, printr-un raţionament similar celor de mai sus că dreapta bugetară se deplasează în poziţia d_2, diminuându-şi panta.

3.3.3.4. Efectul variaţiilor de venit

Când se modifică doar venitul nominal, preţurile celor două bunuri rămânând neschimbate, situaţia este asemănătoare cu cea descrisă la situaţia a) de mai sus, creşterea sau diminuarea puterii de cumpărare a consumatorului şi deci a nivelului său de satisfacţie datorându-se de această dată creşterii sau diminuării venitului şi nu diminuării sau creşterii preţurilor celor două bunuri în aceeaşi proporţie.

Deci, o creştere a venitului determină deplasarea dreptei bugetare şi a curbei de indiferenţă corespunzătoare spre dreapta , paralel cu ele însele, iar o diminuare a venitului determină deplasarea paralelă spre stânga, aşa cum arată reprezentarea grafică din fig. 3.7.a).

Desigur, realităţile pieţei în care se mişcă şi ia decizii consumatorul se pot înfăţişa şi în numeroase alte situaţii, rezultate din diversele combinaţii ale cazurilor prezentate mai sus.

Studierea efectelor variaţiilor preţurilor şi venitului asupra comportamentului consumatorului ne va permite o mai bună înţelegere a conţinutului teoriei cererii la care trecem în tema următoare.

TA 3.3

1. Ce este curba de indiferenţă şi care sunt proprietăţile ei?
2. Ce este rata marginală de substituţie (RMS) şi cum se determină?
3. Ce reprezintă constrângerea bugetară a consumatorului?
4. Cum se determină combinaţia optimală a consumatorului?
5. Ce influenţă are modificarea preţurilor asupra echilibrului consumatorului?
6. Ce influenţă are modicarea venitului consumatorului asupra alegerii sale optimale?

Răspunsuri:

3.4. Noţiuni asupra noii teorii a consumatorului

Abordarea tradiţională a comportamentului consumatorului pleacă de la ipoteza că individul sau unitatea consumatoare, de exemplu gospodăria familială, denumită adesea "menajul", caută să maximizeze utilitatea agregată, U, obţinută din satisfacţiile asigurate prin consumul bunurilor X, Y, Z, ... ş.a.m.d., ţinând cont de constrângerea bugetară dată de preţurile acestor bunuri şi venitul de care dispune consumatorul. De aici rezultă că cererea pentru bunuri şi servicii ar depinde de variaţiile preţurilor lor relative şi ale venitului real. Atunci când variaţiile cererii nu pot fi explicate prin schimbările survenite în preţuri şi venit, ele sunt atribuite modificării gusturilor sau preferinţelor. Deci, aceşti trei factori - venitul, preţurile şi gusturile - stau la baza explicării comportamentului consumatorului.

Pentru a nu fi pusă sub semnul întrebării ipoteza stabilităţii gusturilor şi preferinţelor, fundamentală pentru teoria tradiţională a consumatorului, noua abordare face ***distincţie între bunuri şi nevoi***. Teoria tradiţională, confundând bunurile şi serviciile cu nevoile pe care acestea le satisfac, construia funcţia de utilitate sub forma U=f(X,Y,Z,...ş.a.m.d.) sau U=u(X,Y,Z,....), ceea ce însemna că individul consumator urmăreşte să-şi satisfacă o nevoie de X, o nevoie de Y etc. sau, în termeni concreţi, o nevoie de alimente, o nevoie de ziare sau reviste, o nevoie de automobil etc.

În noua abordare, se pleacă de la ipoteza că individul nu are nevoie de alimente, ci simte nevoia de a se hrăni; nu are nevoie de ziare sau reviste, ci de a se informa; nu are nevoie de automobil, ci de a se deplasa. În felul acesta, nevoile, preferinţele nu se mai modifică, ci numai modul de a le satisface; nevoia de a ne hrăni ne-o putem satisface consumând pâine neagră sau pâine albă, cartofi sau paste făinoase, carne de porc, de vită sau de pasăre, de calitatea a II-a sau de calitatea I, margarină sau unt etc. Nevoia de a ne informa ne-o putem satisface cumpărând şi citind ziare sau urmărind emisiunile informative la radio sau televizor; la un televizor obişnuit, care recepţionează numai unul sau două posturi naţionale publice sau un televizor prin cablu sau satelit, cu zeci de canale, care recepţionează zeci de posturi publice şi private, naţionale şi străine. Azi, nevoia de a ne informa ne-o putem satisface şi prin INTERNET, folosind calculatoare performante. Nevoia de a ne delecta în timpul liber ascultând melodiile preferate ne-o putem satisface folosind pickup-ul, casetofonul sau C.D.-urile, iar dacă dorim şi imagine, casetele video.

Nevoia de deplasare ne-o putem satisface folosind căruţa cu cai, bicicleta, motocicleta, autoturismul de diferite mărci, trenul, avionul, vaporul etc.

Ca urmare, ipoteza stabilităţii preferinţelor devine compatibilă cu modificările survenite în modul de consum, care evoluează, la rându-i, în funcţie de progresele obţinute pe plan tehnico-ştiinţific, în sistemul producţiei şi în nivelul de trai. Aceeaşi nevoie, stabilă, poate fi satisfăcută prin bunuri diferite, consumate singure sau în diverse combinaţii cu alte bunuri şi servicii.

De aceea, funcţia de utilitate nu va mai avea ca argumente bunurile, ci nevoile sau satisfacţiile căutate. Ea se va putea scrie:

U = u(alimentaţie, informare, delectare, deplasare, reputaţie etc.).

Notând toate aceste satisfacţii urmărite de consumator cu S_i, funcţia de utilitate devine U = u (S_i), (i = 1,2,...,n). Bunurile apar abia în funcţia de producţie a fiecăreia dintre satisfacţiile S_i. Pentru fiecare dintre aceste satisfacţii există o funcţie de producţie de forma:

S = S (X,Y,Z, ..., ş.a.m.d), unde X,Y,Z,... reprezintă bunurile şi serviciile combinate şi consumate pentru a produce satisfacţia urmărită, astfel încât ele nu mai apar ca obiecte ale dorinţei, ci ca factori de producţie aflaţi într-o permanentă evoluţie, în funcţie de modul cum evoluează tehnicile şi, implicit, costurile.

Iată cum, prin acest demers ştiinţific, nevoile sau preferinţele din funcţia de utilitate pot rămâne stabile, cu toate că modul de satisfacere a lor, adică modul de consum, se schimbă, evoluează odată cu progresul general al societăţii.

O altă completare adusă teoriei tradiţionale o reprezintă ***integrarea costului timpului***. Ca oricare alt bun şi serviciu, timpul este o resursă rară, utilizarea sa având un ***cost de oportunitate***: ansamblul satisfacţiilor pe care le-am putea obţine dând timpului consumat o altă utilizare. Timpul devine şi el, alături de celelalte bunuri şi servicii, factor de producţie a satisfacţiei, astfel încât putem scrie funcţia de producere a satisfacţiei într-o formă mai completă: S = S (X, Y, Z, ..., timp).

În fine, un ultim nou element adus de "noua teorie a consumatorului" pe care-l mai evidenţiem este ***integrarea în analiză a capitalului uman***. Capitalul uman este definit, cel mai adesea, ca ansamblul experienţelor, cunoştinţelor, deprinderilor dobândite de individ de la naşterea sa şi care-l fac să obţină satisfacţii de grade diferite prin consumul unei cantităţi determinate de bunuri şi servicii. Pot fi date numeroase exemple pentru a înţelege mai bine această contribuţie a "noii teorii". Iată, de pildă, satisfacţia resimţită de doi indivizi care joacă tenis în timpul lor liber. Unul dintre ei, dispunând de condiţii de viaţă mai bune şi de o îngrijire mai atentă din partea părinţilor, a luat, începând de la o vârstă fragedă, lecţii de tenis, dezvoltându-şi aptitudinile. Celălalt nu a mai intrat până acum pe teren, nu a mai ţinut o rachetă în mână, deşi tenisul este sportul său preferat urmărit la televizor. Desigur că, primului, jocul îi oferă o satisfacţie deosebită, îl relaxează, în timp ce pentru al doilea jocul poate deveni uşor o sursă de insatisfacţie. Gradul diferit de satisfacţie este dat, deci, nu de vreo preferinţă mai mare sau mai mică înnăscută, ci de nivelul deprinderilor, abilităţilor dobândite în cadrul unui proces de pregătire, adică de ***capitalul uman***. Deci, aceeaşi nevoie, de destindere, de creaţie, de emoţie poate fi satisfăcută în mod diferit de la individ la individ în funcţie de capacitatea fiecăruia, dobândită printr-un efort, şi el diferit, de la un individ la altul.

Prin această nouă manieră de abordare a comportamentului consumatorului în multitudinea ipostazelor în care se poate prezenta, s-a căutat doar o nouă poziţie metodologică. Nu s-a urmărit susţinerea ideii că personalitatea fiecărui individ, gusturile sau dragostea ar fi fără importanţă pentru comportamentele umane. Explicarea însă a variaţiei comportamentului prin presupunerea că aceasta ar fi consecinţa modificării preferinţelor, gusturilor sau dragostei nu este infirmabilă şi deci, nici ştiinţifică. De aceea, se consideră că soluţionarea problemei în condiţiile stabilităţii preferinţelor permite emiterea unor ipoteze infirmabile şi deci ştiinţifice, care asigură posibilitatea predictibilităţii eficace a comportamentelor.

TA 3.4.
1. Care sunt principalele elemente ale noii teorii a consumatorului?
Răspuns:

Întrebări recapitulative

1. *Ce este utilitatea şi cum se poate determina nivelul său?*
2. *În ce constă principiul utilităţii marginale descrescânde?*
3. *Ce este curba de indiferenţă şi care sunt proprietăţile sale?*
4. *Ce este rata marginală de substituire şi cum se poate determina?*
5. *Ce reprezintă constrângerea bugetară a consumatorului şi cum poate fi reprezentată?*
6. *Cum se rezolvă problema alegerii optimale a consumatorului sau a echilibrului acestuia în cadrul abordării ordinale a utilităţii?*
7. *Ce influenţe exercită variaţiile preţurilor şi ale venitului asupra echilibrului consumatorului?*
8. *Care sunt limitele teoriei tradiţionale a consumatorului?*
9. *În ce constau principalele elemente ale "noii" teorii a consumatorului?*

Teste:

1. Utilitatea marginală a unui bun perfect divizibil:

a) reprezintă variaţia cantităţii totale dintr-un anumit bun pentru o variaţie infinit de mică a utilităţii acestuia;

b) se calculează după formula: $U_{mg} = \frac{\Delta X}{\Delta U}$, unde ΔX reprezintă variaţia cantităţii, iar ΔU reprezintă variaţia utilităţii;

c) se poate determina doar dacă avem definită funcţia de utilitate;

d) reprezintă variaţia "infinitezimală" a utilităţii totale pentru o variaţie cu o unitate a cantităţii consumate din bunul respectiv.

2. În punctul de saţietate sau de saturaţie a consumatorului pentru un anumit bun:

a) utilitatea totală a consumatorului dată de consumul acelui bun este nulă;

b) utilitatea marginală a bunului respectiv devine pentru consumatorul lui maximă;

c) utilitatea marginală a bunului respectiv devine pentru consumatorul lui negativă;

d) utilitatea totală este crescătoare, iar utilitatea marginală este descrescătoare.

3. Atunci când cantitatea consumată dintr-un bun scade, pentru consumatorul lui:

a) utilitatea totală şi utilitatea marginală a acelui bun cresc;

b) utilitatea marginală scade, iar utilitatea totală creşte;

c) utilitatea marginală creşte, iar utilitatea totală scade;

d) utilitatea totală şi utilitatea marginală scad.

4. Mulţimea combinaţiilor a 2 bunuri, X şi Y, care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic se numeşte:

a) izocantă;

b) curbă de indiferenţă;

c) dreaptă bugetară;

d) utilitate agregată.

5. Constrângerea bugetară reprezintă:

a) totalitatea combinaţiilor a 2 bunuri ce oferă maximum de satisfacţie;

b) o dreaptă a cărei ecuaţie este $V = -\frac{P_Y}{P_X} \cdot X + \frac{V}{P_X}$;

c) limita impusă consumatorului de dimensiunea venitului şi de nivelul preţurilor;

d) o dreaptă de pantă $\left(-\frac{P_X}{P_Y}\right)$.

6. Curbele de indiferenţă sunt:

a) crescătoare;
b) descrescătoare;
c) convexe;
d) constante;
e) drepte;
f) curbate spre punctul de origine al axelor de coordonate.

7. Dacă utilitatea marginală ar fi negativă:

a) o diminuare a consumului din bunul Y ar creşte satisfacţia individului;
b) o diminuare a consumului din bunul Y ar reduce satisfacţia individului;
c) o creştere a consumului din bunul Y ar creşte satisfacţia individului;
d) o creştere a consumului din bunul Y ar reduce insatisfacţia provocată de consumul său;
e) o diminuare a consumului din bunul Y ar reduce neplăcerea provocată de consumul său.

8. Înclinaţia curbelor de indiferenţă:

a) creşte în mod progresiv de la dreapta la stânga;
b) se diminuează în mod progresiv de la stânga la dreapta;
c) se diminuează în mod progresiv de la dreapta la stânga;
d) creşte în mod progresiv de la stânga la dreapta.

9. Nivelul utilităţii:

a) creşte dacă preţul va scădea, iar venitul nominal rămâne constant;
b) creşte dacă venitul nominal va spori, iar preţul rămâne constant;
c) scade dacă creşte preţul, iar venitul nominal rămâne constant;
d) scade dacă venitul nominal creşte mai repede decât preţul;
e) scade dacă se modifică atât preţul cât şi venitul nominal.

Aplicaţie rezolvată:

Să presupunem că utilitatea căutată de un individ prin consumul a două bunuri, X şi Y, este dată de funcţia U=U(X,Y)=X·(Y-2), unde X şi Y sunt cantităţile din bunurile respective, în condiţiile în care venitul de care dispune (V) este de 50 unităţi monetare, iar preţurile celor două produse sunt P_X = 10 u.m., iar P_Y = 5 u.m.

1. Determinaţi combinaţia optimală a consumatorului, utilitatea agregată maximă pe care o poate obţine, funcţia corespunzătoare curbei de indiferenţă şi interpretaţi, numeric şi grafic, rezultatul;
2. Determinaţi, numeric şi grafic, efectele reducerii preţului Px de la 10 u.m. la 4 u.m.;
3. Determinaţi, numeric şi grafic, efectele reducerii preţului Px de la 4 u.m. la 2 u.m

Rezolvare:

1. Pentru a determina combinaţia optimală sau echilibrul consumatorului, adică utilitatea maximă permisă de constrângerea bugetară, folosim relaţia 3.7: $\frac{U_m X}{U_m Y} = \frac{P_x}{P_y}$

$U_m X = \frac{\partial U}{\partial X} = Y - 2$, iar $U_m Y = \frac{\partial U}{\partial Y} = X$; deci: $\frac{Y-2}{X} = \frac{10}{5}$ sau 5(Y-2)=10X, ceea ce este echivalent cu: 10X - 5Y + 10 = 0

Împreună cu ecuaţia constrângerii bugetare: 50 = 10X + 5Y, ceea ce este echivalent cu :
10X + 5Y - 50 = 0, se formează un sistem de 2 ecuaţii cu două necunoscute, X şi Y:

$$\begin{cases} 10X - 5Y + 10 = 0 \\ 10X + 5Y - 50 = 0 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} X = 2 \\ Y = 6 \end{cases}$$

Punctul E_1 de coordonate (2, 6) din fig. 3.6 readusă mai jos arată combinaţia optimă (2 unităţi din bunul X şi 6 unităţi din bunul Y) sau punctul de echilibru al consumatorului, întrucât, cu venitul său de 50 u.m., el atinge curba de indiferenţă cea mai ridicată posibil, care-i asigură o utilitate de: U=X(Y-2)=2(6-2)=8. Deci, curba de indiferenţă U_1 din fig. 3.6 este definită de funcţia:

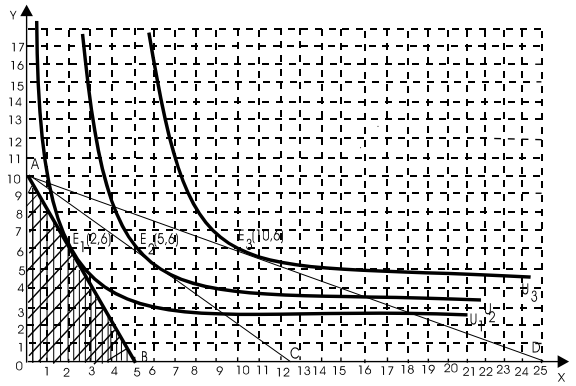
U=U(X,Y)=X·(Y-2)=8, sau $Y = 2 + \frac{8}{X}$

Interpretare grafică a rezultatului:

Triunghiul haşurat cuprinde toate posibilele combinaţii pe care le poate alege consumatorul în limita venitului său de 50 u.m., deci cele care îndeplinesc condiţia: $P_x \cdot X + P_y \cdot Y \le V$

Dar, toate aceste combinaţii reprezintă o alocare a venitului de 50 u.m. neoptimală, în afara alegerii din punctul E_1, care se situează pe curba de indiferenţă U_1. Toate celelalte alegeri cuprinse în triunghiul haşurat, chiar situate pe dreapta bugetară (combinaţii realizate prin cheltuirea integrală a venitului) s-ar plasa pe curbe de indiferenţă aflate la stânga lui U_1, deci s-ar asigura un nivel de utilitate mai redus, cum uşor se poate intui din fig. 3.6.

Fig.3.6. Determinarea punctului de echilibru al consumatorului şi efectul modificării preţului bunului X



$U = U(X,Y) = X(Y-2)$

$P_{x1} = 10 \rightarrow U_1 = 8$

$P_{x2} = 4 \rightarrow U_2 = 20$

$P_{x3} = 2 \rightarrow U_3 = 40$

Curba $U_1: Y = 2 + \frac{8}{X}$

Curba $U_2: Y = 2 + \frac{20}{X}$

Curba $U_3: Y = 2 + \frac{40}{X}$

2. Dacă P_X se reduce de la 10 u.m. la 4 u.m., P_Y rămânând nemodificat, cu acelaşi venit, de 50 u.m., se va putea procura o cantitate maximă de 50:4=12,5 unităţi din bunul X în loc de 5, astfel încât dreapta bugetară, menţinându-şi neschimbat punctul de intersecţie cu ordonata, îşi va deplasa extremitatea de pe abscisă de la punctul B(5;0) la C(12,5;0). Desigur, se va modifica şi ecuaţia dreptei bugetare, care devine: $Y = -\frac{4}{5}X + 10$ şi ecuaţia funcţiei de utilitate şi, o dată cu acestea, poziţia punctului de echilibru al consumatorului. Printr-un calcul similar celui prin care am determinat coordonatele punctului E_1 din fig. 3.6 aflăm noul punct de echilibru al consumatorului, E_2, de coordonate (5;6). Noul nivel al utilităţii maxime obţinute prin creşterea cantităţii consumate din bunul X, ca urmare a reducerii preţului său, este de:

$U_2 = X \cdot (Y-2) = 5 \cdot (6-2) = 20$. Ecuaţia noii curbe de indiferenţă va fi: $Y = 2 + \frac{20}{X}$

3. Dacă preţul bunului X se va mai reduce odată, ajungând la 2 u.m., cantitatea maximă ce va putea fi consumată din X creşte la 25 unităţi (venitul şi P_Y rămân neschimbate). Ecuaţia noii drepte

bugetare va fi: $Y = -\frac{2}{5}X + 10$, coordonatele noului punct de echilibru E_3 vor fi (10;6), iar ecuaţia curbei de indiferenţă, cu un nivel de utilitate agregată de această dată de 40, va fi: $Y = 2 + \frac{40}{X}$

Aplicaţii de rezolvat:

1. **Dacă ecuaţia constrângerii bugetare este de forma Y = -0,2X + 200, iar venitul alocat de consumator pentru procurarea bunurilor X şi Y este egal cu 10.000, atunci:**

a) P_X=50, iar P_Y=10; b) P_X=10, iar P_Y=50; c) P_X=50, iar P_Y=250; d) P_X=20, iar P_Y=100.

2. **Când funcţia de utilitate este U = (X + 3) (Y – 9), iar combinaţia optimală este reprezentată de "coşul" format din 197 unităţi din bunul X şi 109 unităţi din bunul Y, dacă preţul bunului X este egal cu 40 unităţi monetare (u.m.), atunci preţul bunului Y este:**

a) 20 u.m.; b) 80 u.m.; c) 500 u.m.; d) 50 u.m.

3. **Un consumator, al cărui comportament este definit de funcţia de utilitate U = (X – 8) (Y – 5), realizează combinaţia optimală a două bunuri, X şi Y, prin "coşul" de consum format din 52 unităţi X şi 60 unităţi Y. Ştiind că preţul bunului Y este de 4 unităţi monetare, venitul acestui consumator va fi:**

a) 760 u.m.; b) 500 u.m.; c) 656 u.m.; d) 600 u.m.

4. **Un consumator al cărui comportament este descris de funcţia de utilitate U = 2(X-3)(Y-8) dispune de un venit de 2000 unităţi monetare (u.m.). Ştiind că ecuaţia constrângerii sale bugetare este Y = 80 – 0,4X, atunci:**

a) combinaţia sa optimală este: 55X şi 40Y;
b) preţurile celor două bunuri sunt: P_X = 10 u.m.; P_Y = 25 u.m.;
c) utilitatea totală maximă este U = 3328;
d) cantitatea optimală din bunul X este mai mare cu 48,1 unităţi faţă de cantitatea optimală din bunul Y.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 4: TEORIA CERERII

Obiective de studiu:

Studierea comportamentului consumatorului prin intermediul abordării ordinale a utilităţii cu ajutorul curbelor de indiferenţă ne permite ca, în cadrul acestui capitol, să deducem cele două "legi de mişcare a cererii: cererea pentru un bun "normal" ***este funcţie descrescătoare de preţul său*** şi ***o funcţie crescătoare de venit***. Pentru a măsura intensitatea relaţiei care se stabileşte între cerere, pe de o parte, şi preţuri sau venituri, pe de altă parte, vom utiliza conceptul de ***elasticitate***: elasticitatea - preţ, directă şi încrucişată, şi elasticitatea - venit. În funcţie de valorile pe care le iau aceste elasticităţi vom putea clasifica bunurile în mai multe categorii.

După ce aţi studiat cu atenţie acest capitol,

- veţi fi capabili să înţelegeţi legătura de determinare între teoria consumatorului şi teoria cererii;
- veţi şti cum se poate construi curba cererii individuale ca expresie grafică a relaţiei între cererea pentru un anumit bun şi preţul lui;
- veţi înţelege mai bine efectele modificării preţului unui bun asupra cererii pentru el, ca efect de substituţie şi ca efect de venit;
- veţi cunoaşte paradoxul lui Giffen ca o excepţie la prima lege a cererii;
- veţi şti să determinaţi elasticitatea cererii faţă de propriul preţ, faţă de preţul altor bunuri şi faţă de venit şi veţi putea încadra bunurile în diferite categorii;
- veţi înţelege mai bine în ce constă importanţa practică a teoriei cererii.

Timp de lucru: 2 ore

Teme de verificare:

TA 4.1 Ce este elasticitatea cererii fată de preţ şi sub ce forme poate fi studiată?
TA 4.2 Ce este elasticitatea cererii faţă de venit şi cum se pot clasifica bunurile din punctul de vedere al “legilor” lui Engel?

4.1. Cererea şi preţurile

Relaţia dintre cantitatea cerută de un consumator dintr-un anumit bun şi nivelul preţului său este exprimată de ***funcţia cererii în raport de preţ***.

4.1.1. Funcţia de cerere

Curba cererii descrie ***prima lege a cererii***: ***cererea unui bun este funcţie descrescătoare de preţul său***. Desigur că acest rezultat nu este valabil decât în condiţiile "caeteris paribus", adică dacă toate celelalte elemente - şi în special preţul altor bunuri, venitul consumatorului, climatul economic şi social-politic - nu variază.

Atunci când cunoaştem funcţia de utilitate $U = U(X,Y)$, vom putea determina funcţia cererii pentru bunul X, de forma $X = X(P_x, P_y, V)$, unde X este cantitatea cerută din bunul X, iar P_x, P_y şi

V sunt argumentele funcţiei, adică factorii determinanţi ai cererii pentru bunul X, folosind două ecuaţii în X şi Y pornind de la funcţia de utilitate. Acestea sunt:

- condiţia echilibrului consumatorului $\frac{U_m X}{U_m Y} = \frac{P_x}{P_y}$;

- ecuaţia constrângerii bugetare, $V = P_x \cdot X + P_y \cdot Y$, sau, mai direct, ecuaţia dreptei bugetare $Y = \frac{V - P_x \cdot X}{P_y}$. Înlocuindu-l pe Y din prima ecuaţie cu expresia lui din a doua, ajungem la funcţia cererii pentru bunul X căutată. Din aplicaţia rezolvată la sfârşitul acestei teme vom înţelege mai bine cum se procedează într-un asemenea caz.

4.1.2. Paradoxul lui Giffen

În cazul unor populaţii cu venit scăzut există anumite bunuri şi în special cele de strictă necesitate, dar considerate de către consumator "inferioare", cum ar fi cartofii, carnea cu os şi grăsime, pâinea neagră etc., la care creşterea preţului nu mai determină reducerea cererii sau consumului lor, ci, dimpotrivă, sporirea acestuia. De ce? Puterea de cumpărare a consumatorilor săraci fiind limitată, creşterea preţului la produsele de strictă necesitate îi obligă să renunţe la consumul altor bunuri, de mai bună calitate dar mai scumpe, şi să le înlocuiască cu cele "inferioare", dar oricum relativ mai ieftine, chiar dacă preţul lor a crescut. În acest caz, efectul venit este negativ: consumul sau cererea de bunuri cărora li se majorează preţul sporeşte în loc să se diminueze. Acest comportament aparent paradoxal este denumit ***Paradoxul lui Giffen***, după numele economistului englez care a constatat o astfel de situaţie în Irlanda secolului al XIX-lea, unde, ca urmare a creşterii generale a preţurilor produselor agricole din cauza unei recolte proaste, ţăranii, sărăciţi, şi-au orientat resursele lor limitate spre procurarea cartofilor pentru a-şi asigura hrana, mărind astfel cererea pentru cartofi, deşi şi preţul acestora se ridicase.

4.1.3. De la cererea individuală la cererea pieţei

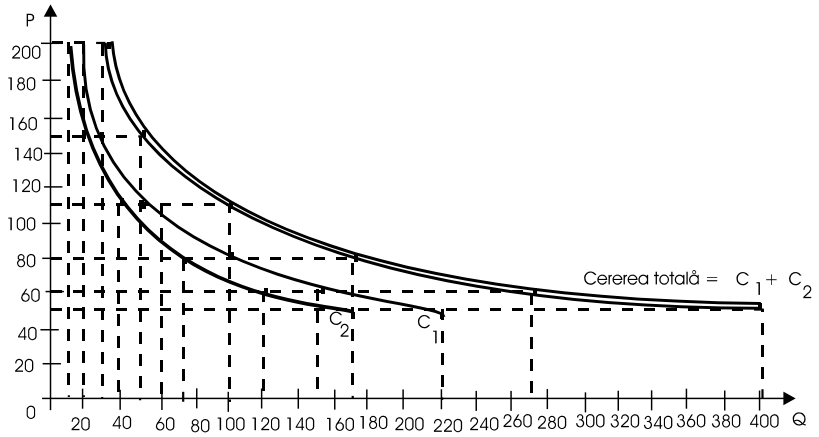
Până aici ne-am ocupat de cererea consumatorului individual. Cererea totală exprimată pentru fiecare nivel de preţ este suma cererilor individuale corespunzătoare. Grafic, reprezentarea cererii totale a pieţei unui anumit bun se determină prin aşa-numita "însumare pe orizontală". Dacă presupunem că cererea totală de pe o piaţă este formată din două cereri individuale, conform tabelului de mai jos, atunci se observă că, pentru fiecare nivel de preţ, cererea pieţei va fi suma cererilor individuale corespunzătoare.

Tebelul nr.4.1. - Formarea cererii totale a pieţei

Preţul(u.m./buc.)	Cererea individuală C_1	Cererea individ. C_2	Cererea tot. a pieţei
200	20	10	30
150	30	20	50
110	60	40	100
80	100	70	170
60	150	120	270
50	220	180	400

Pentru a prezenta grafic, după ce trasăm curbele cererilor individuale, vom determina punctele curbei cererii totale a pieţei însumând "pe orizontală" cantităţile individuale corespunzătoare fiecărui nivel de preţ şi apoi le vom uni.

Fig. 4.4. Insumarea pe orizontală a curbelor cererilor individuale
pentru trasarea curbei cererii totale a pieței pentru un anumit bun



Aceeaşi manieră va fi folosită şi pentru "n" cereri individuale de pe piaţa unui bun oarecare.

În continuare, toate raţionamentele vor fi efectuate în termeni de ***cerere totală pentru un bun***.

4.1.4. Elasticitatea cererii faţă de preţ

În general, conceptul de elasticitate a unei mărimi exprimă gradul de sensibilitate a mărimii respective la variaţiile survenite în factorii care o influenţează.

Cererea pieţei pentru un bun oarecare suferă influenţa a numeroşi factori, dar mai uşor cuantificabilă este cea manifestată de propriul preţ, de preţurile altor bunuri şi de venitul consumatorilor purtători ai cererii. Alţi factori ar putea fi variaţia numărului populaţiei unei anumite regiuni, informaţiile privind modificarea calităţii bunurilor respective, apariţia unor substituenţi, anticipările legate de evoluţia inflaţiei etc.

Având în vedere posibilităţile de determinare, vom studia în continuare elasticitatea cererii pentru un bun în funcţie de propriul său preţ, denumită pe scurt şi ***elasticitatea - preţ***, elasticitatea cererii pentru un bun în funcţie de preţul altui bun, denumită pe scurt ***elasticitate preţ încrucişată***, şi elasticitatea cererii în funcţie de venitul consumatorilor, denumită pe scurt ***elasticitate-venit***.

4.1.4.1. Elasticitatea cererii unui bun faţă de propriul lui preţ

Elasticitatea - preţ a cererii pentru un anumit bun reprezintă gradul de sensibilitate a cererii sau reacţia ei la variaţiile intervenite în nivelul preţului bunului respectiv. Ea se determină ca raport între procentul de variaţie a cantităţii cerute şi procentul de variaţie a preţului său, altfel spus, raportul dintre variaţia relativă a cantităţii cerute $\left(\frac{\Delta X}{X}\right)$ şi variaţia relativă a preţului $\left(\frac{\Delta P_x}{P_x}\right)$.

$$E_{P_x} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_x}{P_x}} = \frac{\Delta X}{X} \cdot \frac{P_x}{\Delta P_x} = \frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{X} \quad (4.1.),$$

unde: E_{PX}= coeficientul de elasticitate - preţ; ΔX = variaţia cantităţii cerute din bunul X; ΔP_X=variaţia nivelului preţului bunului X.

În funcţie de valoarea calculată pentru coeficientul de elasticitate, E_{PX}, există următoarele situaţii:

a) Daca $E_{PX} > 1$, cererea este de elasticitate supraunitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este într-o proporţie mai mare;

b) Dacă $E_{P_X}=1$, cererea este de elasticitate unitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este în aceeaşi proporţie;

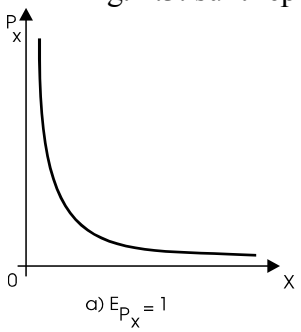
c) Dacă $E_{P_X} < 1$, cererea este de elasticitate subunitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers are loc într-o proporţie mai mică.

Pot fi imaginate şi două cazuri extreme:

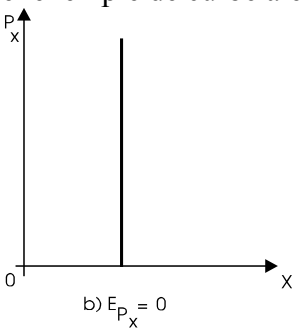
d) Dacă $E_{P_X}=0$, spunem că cererea este perfect inelastică, adică, oricât s-ar modifica preţul, cantitatea cerută rămâne neschimbată sau variaţia cererii este nulă;

e) Dacă $E_{P_X}=\infty$, spunem că cererea este perfect elastică, adică la o variaţie infinit de mică a preţului, tinzând spre zero, cantitatea cerută tinde să crească foarte mult, spre infinit.

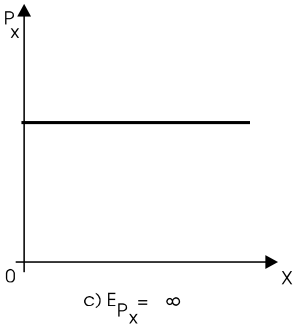
În fig. 4.3. sunt reprezentate trei exemple de curbe ale cererii cu elasticitate constantă:



Curba cererii de elasticitate unitară constantă. O creştere procentuală a preţului determină o scădere procentuală egală a cantităţii cerute în toate punctele curbei; curba este o hiperbolă echilaterală. Produsul dintre preţ şi cantitatea cerută sau consumată sau, altfel spus, cheltuielile consumatorului, rămân constante, indiferent cum s-ar modifica preţul,



Curba cererii perfect inelastice. Oricât de mult ar varia preţul, cantitatea cerută sau consumată rămâne neschimbată. Este dificil de găsit un astfel de bun în realitate, dar, între anumite limite, determinate şi de alţi factori (în special venitul), produsele de strictă necesitate (de exemplu pâinea) se apropie de o astfel de reacţie.



Curba cererii perfect elastice sau de elasticitate infinită. La foarte mici reduceri ale preţului cererea creşte de la zero la infinit. Dincolo de preţul critic, consumatorii nu vor mai cumpăra nimic. La nivelul preţului critic, ei vor cumpăra tot ce găsesc (chiar si o cantitate infinită dacă aceasta este disponibilă).

Fig. 4.3. Curbe ale cererii cu elasticitate constantă

Dacă se cunoaşte ***ecuaţia de cerere care descrie legătura funcţională între cantitatea cerută şi preţ***, se poate calcula elasticitatea "punct". A determina elasticitatea - preţ a cererii într-un punct înseamnă a calcula variaţia relativă a lui X pentru o variaţie atât de mică a preţului (care tinde spre zero) încât, practic, rămânem în acelaşi punct de pe curba cererii. Pentru aceasta se calculează derivata lui X în raport cu P_X, astfel încât în formula (4.1) înlocuim "$\Delta X/\Delta P_X$" cu "$\partial X/\partial P_X$" şi obţinem:

$$E_{P_{xA}} = (-)\frac{\partial X}{\partial P_x}\cdot\frac{P_{xA}}{X_A} \quad (4.2),$$

A fiind oricare din punctele curbei în care dorim să determinăm elasticitatea.

4.1.4.2. Elasticitatea-preţ încrucişată

La fel de importantă pentru cunoaşterea pieţei de către agenţii economici este şi reacţia cererii pentru un anumit bun în funcţie de variaţiile preţurilor altor bunuri şi servicii. Studierea acesteia se realizează cu ajutorul elasticităţii încrucişate.

Elasticitatea-preţ încrucişată exprimă, deci, gradul de sensibilitate a consumului sau cererii pentru un bun X în funcţie de variaţia preţului altui bun, Y, calculându-se ca raport între modificarea relativă a cantităţii cerute din primul bun, $\Delta X/X$, şi modificarea relativă a preţului celuilalt bun, $\Delta P_Y/P_Y$. Similar cu calculul elasticităţii preţ directe, vom determina un coeficient al

elasticităţii încrucişate potrivit formulei: $Ep_y = \frac{\Delta X}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{X}$ (4.3) sau cu ajutorul derivatei, atunci când cunoaştem funcţia completă a cererii: $Ep_y = \frac{\partial X}{\partial P_y} \cdot \frac{P_y}{X}$ (4.4.)

Există mai multe cazuri, în funcţie de valoarea pe care o ia Ep_y :

a) Dacă $Ep_y = 0$, bunurile X şi Y sunt ***independente***, adică o variaţie a preţului lui Y nu are nici un efect asupra consumului bunului X. De exemplu, modificarea preţului casetelor audio nu are nici o influenţă asupra cantităţii cerute din produsul pâine.

b) Dacă Ep_y este pozitiv şi subunitar ($0 < Ep_y < 1$), cele două bunuri sunt ***substituibile***, adică o creştere a preţului lui Y îl determină pe consumator să-şi diminueze cantitatea cerută şi consumată din acest bun (conform primei legi a cererii), crescând în schimb cantitatea cerută din bunul X, care poate satisface şi el aceeaşi nevoie pentru a cărei acoperire era consumat Y. Altfel spus, ca urmare a creşterii preţului bunului Y, consumatorul îl subsituie cu un alt bun, X. Deci, creşte preţul lui Y, creşte şi consumul lui X. Variaţia preţului lui Y şi a cantităţii lui X este de acelaşi sens. Raportul acestor două variaţii de acelaşi sens este pozitiv. De exemplu, dacă sporeşte preţul untului, consumatorul îl va înlocui cu margarină. Untul şi margarina sunt bunuri substituibile; la fel ca şi transportul auto şi cel feroviar etc.

c) Dacă Ep_y este pozitiv şi supraunitar, ($Ep_y > 1$), bunurile X şi Y sunt ***strâns substituibile***, cantitatea cerută din X crescând într-o proporţie mai mare decât cea a majorării preţului lui Y;

d) Dacă $-1 < Ep_y < 0$, aceasta înseamnă că la o creştere a preţului bunului Y, cantitatea cerută din bunul X se va diminua, într-o proporţie însă mai mică decât cea a majorării preţului celuilalt bun. Bunurile X şi Y în acest caz sunt ***complementare*** sau fac pereche în consumul individului. De exemplu, benzina şi automobilul: o creştere a preţului benzinei, fără de care automobilul nu poate circula, va determina o reducere a cantităţii cerute de benzină şi o diminuare a cererii de automobile.

e) Dacă Ep_y este negativ şi mai mic decât -1 (deci $Ep_y < -1$), bunurile X şi Y sunt ***strâns complementare***: o creştere a preţului bunului Y provoacă o reducere într-o proporţie mai mare a cantităţii cerute.

TA 4.1

1. Ce înseamnă elasticitatea – preţ directă a cererii şi cum se clasifică bunurile din punctul de vedere al mărimii acesteia?
2. Ce înseamnă elasticitatea – preţ încrucişată a cererii şi cum se clasifică bunurile din punctul de vedere al mărimii coeficientului ei?

Răspunsuri:

4.2. Cererea şi venitul

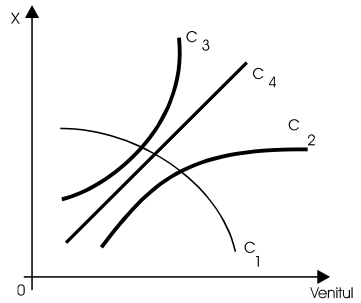
A doua "lege" de evoluţie a cererii sau consumului unui bun evidenţiază comportamentul acesteia în funcţie de celălalt factor important sub influenţa căruia se găseşte: venitul. ***Cererea pentru un bun "normal" este o funcţie crescătoare de venitul consumatorului.***

4.2.1. "Legile" lui Engel

Funcţia cererii faţă de venit exprimă corelaţia existentă între cantitatea cerută dintr-un anumit bun şi variaţia venitului de care dispun consumatorii.

Configuraţia curbelor cererii în funcţie de venit (vezi fig. 4.3.) depinde de efectul pozitiv sau negativ al variaţiei venitului asupra consumului şi de intensitatea variaţiei acestui venit. Astfel, dacă efectul variaţiei venitului este pozitiv (adică la o creştere a venitului creşte şi consumul), curba este crescătoare (curbele C_2 şi C_3); dacă efectul venitului este negativ (adică la o creştere a venitului scade consumul), curba este descrescătoare (curba C_1).

Fig.4.3. Tipuri de curbe ale lui Engel



În funcţie de intensitatea efectului venitului asupra consumului, variaţia venitului poate determina o variaţie mai puternică a consumului şi atunci curba cererii va avea o pantă mai accentuată (vezi curba C_3); dacă modificarea venitului într-o anumită proporţie determină o variaţie a consumului într-o proporţie mai mică, panta curbei va fi mai uşoară (curba C_2). În fine, dacă variaţia venitului provoacă o modificare a consumului în aceeaşi proporţie, panta curbei este egală cu unitatea, iar curba însăşi devine bisectoarea primului cadran ("curba" C_4).

Acestor tipuri de curbe ale cererii în funcţie de venit li se pot asocia anumite categorii de bunuri sau servicii, aşa cum a rezultat din studiile empirice efectuate de Engel:

a) ***Bunuri "inferioare"*** (corespunzătoare curbei C_1), pentru care efectul venitului este negativ. În cazul acestora, pe măsură ce se ameliorează nivelul de trai prin creşterea venitului, individul îşi diminuează consumul lor, înlocuindu-le cu bunuri de mai bună calitate (se reduce consumul de pâine neagră înlocuind-o cu pâine albă, se diminuează consumul de margarină pe seama creşterii folosirii untului etc., bunurile substituite fiind considerate "inferioare")

b) ***Bunurile "normale***" (corespunzătoare curbelor C_2 şi C_4), pentru care efectul variaţiei venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporţie mai mică sau egală cu proporţia creşterii venitului. Engel estima că, pe măsura creşterii venitului, ponderea cheltuielilor cu alimentele scade în bugetul familiei (deşi consumul acestora sporeşte şi se îmbunătăţeşte calitativ), în timp ce ponderea cheltuielilor cu îmbrăcămintea şi locuinţa rămâne constantă. (Deci curba C_2 ar corespunde cererii de alimente, iar curba C_4 cererii de îmbrăcăminte şi locuinţă).

c) ***Bunurile "superioare***" (corespunzătoare curbei C_3), pentru care efectul variaţiei venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporţie mai mare decât sporul relativ al venitului. Ca urmare, ponderea cheltuielilor cu procurarea acestor bunuri sporeşte în totalul bugetului familiei. În această categorie se pot include cea mai mare parte a celorlalte bunuri, care nu răspund celor trei nevoi primare: alimentaţie, îmbrăcăminte, locuinţă).

Desigur, această clasificare, realizată pe baza studiilor statistice, nu este universal valabilă. Ea evoluează în timp şi spaţiu, în funcţie de epocile şi ţările studiate.

4.2.2. Elasticitatea venit a cererii

Ca şi la elasticitatea - preţ, elasticitatea venit a cererii exprimă gradul de sensibilitate a cererii pentru un bun, dar, de această dată, la variaţiile survenite în mărimea venitului. Ea se determină ca raport între variaţia relativă a cantităţii cerute şi variaţia relativă a venitului:

$$E_V = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta V}{V}} = \frac{\Delta X}{\Delta V} \cdot \frac{V}{X} \quad (4.4)$$

sau, ca modificare a cererii provocată de o variaţie infinit de mică a venitului, cu ajutorul derivatei, atunci când cunoaştem funcţia matematică a cererii:

$$E_V = \frac{\partial X}{\partial V} \cdot \frac{V}{X} \quad (4.5)$$

Calculând coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de venit, putem obţine următoarele valori:

a) $E_V<0$: bunul X este un bun "inferior";

b) $0<E_V<1$: bunul X este un bun "normal";

c) $E_V>1$: bunul X este un bun "superior".

TA 4.2

1. Ce este elasticitatea – venit a cererii şi cum se clasifică bunurile din punctul de vedere al "legilor" lui Engel?

Întrebări recapitulative, teste şi aplicaţii

1. *Cum putem interpreta ecuaţia unei funcţii liniare a cererii?*
2. *Ce înseamnă o ecuaţie completă a cererii?*
3. *Ce reprezintă efectul de substituţie şi cum se poate exprima grafic?*
4. *Ce reprezintă efectul venit şi cum se poate exprima grafic?*
5. *Cum se poate delimita efectul total al modificării preţului în efect de substituţie şi efect - venit?*
6. *În ce constă "paradoxul lui Giffen"?*
7. *Ce reprezintă cererea pieţei şi cum poate fi determinată curba sa?*
8. *Ce înseamnă elasticitatea cererii faţă de preţ şi cum se poate determina?*
9. *Ce este elasticitatea-preţ încrucişată a cererii şi cum pot fi grupate bunurile din acest punct de vedere?*
10. *Care sunt cele două legi ale cererii?*
11. *La ce se referă "legile" lui Engel?*
12. *Ce este elasticitatea - venit a cererii şi cum se poate determina?*
13. *Are vreo importanţă practică determinarea elasticităţii cererii?*

Teste

3. Creşterea preţului unui bun determină:

a) reducerea puterii de cumpărare a individului;
b) substituirea bunului scumpit de către un alt bun devenit relativ mai ieftin;
c) substituirea bunului devenit relativ mai ieftin cu bunul scumpit;
d) diminuarea consumului bunului respectiv.

4. Paradoxul lui Giffen reprezintă:

a) acea situaţie în care, odată cu creşterea venitului, scade cererea pentru un anumit bun;
b) situaţia în care, când creşte preţul unui anumit bun, cererea pentru el scade;
c) situaţia în care, când creşte preţul unui bun X, scade cererea pentru alt bun, Y;
d) situaţia în care, când creşte preţul unui bun, creşte şi cererea pentru bunul respectiv.

6. Elasticitatea preţ încrucişată a cererii exprimă:

a) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de venitul consumatorului;
b) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de propriul său preţ;
c) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de evoluţia preţurilor;
d) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de preţul altui bun.

7. Elasticitatea venit a cererii exprimă:

a) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de venitul producătorului;
b) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de venitul consumatorilor;
c) modificarea cererii pentru un bun în funcţie de anticipările legate de evoluţia inflaţiei.

8. Cererea este de elasticitate unitară dacă:

a) la o modificare a preţului, modificarea cererii în acelaşi sens este în aceeaşi proporţie;
b) la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este într-o proporţie mai mare;
c) la o modificare a preţului, modificarea cererii în acelaşi sens este într-o proporţie mai mică;
d) la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este în aceeaşi proporţie.

9. Dacă elasticitatea preţ încrucişată $Ex_{P_Y} = 0$:

a) bunurile X şi Y sunt dependente în consum;
b) o variaţie a preţului lui Y nu are nici o influenţă asupra consumului bunului X;
c) bunurile X şi Y sunt complementare;
d) bunurile X şi Y sunt strâns complementare;
e) bunurile X şi Y sunt independente.

10. Dacă elasticitatea preţ încrucişată $Ex_{P_Y} < -1$:

a) bunurile X şi Y sunt strâns complementare;
b) bunurile X şi Y sunt independente;
c) bunurile X şi Y sunt complementare;
d) bunurile X şi Y sunt strâns substituibile;
e) o creştere a preţului bunului Y provoacă o reducere într-o proporţie mai mare a cantităţii cerute din X;

11. Cel ce a studiat efectele variaţiei venitului asupra consumului a fost:

a) J.R. Hicks;
b) M. Allais;
c) Vilfredo Pareto;
d) Ernest Engel;
e) Fr. Perroux.

12. Sunt "inferioare" acele bunuri pentru care:

a) efectul venitului este pozitiv;
b) efectul venitului este negativ;
c) la o diminuare a venitului, individul îşi diminuează consumul lor;
d) la o creştere a venitului, individul îşi sporeşte consumul lor;
e) la o creştere a venitului, individul îşi reduce consumul lor.

13. Care din următoarele situaţii ar putea determina o creştere a cererii pentru produsul X?

a) o creştere a preţurilor bunurilor substituibile lui X;
b) o creştere a preţurilor bunurilor complementare;
c) o scădere a venitului consumatorului;
d) o scădere a preţurilor bunurilor complementare.

14. La o creştere a venitului consumatorului într-o anumită proporţie:

a) scad cheltuielile cu procurarea bunurilor alimentare;
b) rămân neschimbate cheltuielile cu procurarea bunurilor din categoria încălţăminte, îmbrăcăminte, locuinţă;
c) scade consumul unor bunuri inferioare;
d) creşte ponderea cheltuielilor cu procurarea bunurilor "superioare" în totalul cheltuielilor de consum.

Aplicaţie rezolvată:

Un exemplu ne va ajuta să înţelegem mai bine acest procedeu> fie funcţia de utilitate $U = (X-3)(Y+9)$. Prima ecuaţie rezultă din condiţia de echilibru a consumatorului: $\frac{U_m X}{U_m Y} = \frac{P_x}{P_y}$, adică: $\frac{Y+9}{X-3} = \frac{P_x}{P_y} \Rightarrow yP_y + 9P_y = xP_x - 3P_x$. Pe Y îl înlocuim cu expresia lui din ecuaţia dreptei bugetare: $Y = \frac{V - P_x \cdot X}{P_y}$ şi rezultă: $\frac{V - P_x \cdot X}{P_y} \cdot P_y + 9P_y = XP_x - 3P_x$; de unde:

$X = \frac{V + 9P_y + 3P_x}{2P_x}$ sau $X = \frac{V + 9P_y}{2P_x} + \frac{3}{2}$. Aceasta este funcţia cererii pentru bunul X. Ea este influenţată direct proporţional de V şi P_y şi invers proporţional de preţul lui X, conform legilor cererii.

1. **Când funcţia de utilitate este de forma U = 2X(Y-5), iar V > 5P_y, bunurile X şi Y, din punctul de vedere al elasticităţii preţ încrucişate, sunt**:

a) independente; b) complementare; c) substituibile; d) inferioare.

2. **Când funcţia de utilitate este de forma U = 2X(Y – 5), elasticitatea cererii bunului X faţă de preţul acestui bun este**:

a) unitară; b) subunitară; c) supraunitară; d) zero.

3. **Atunci când cererea pentru bunul A este de elasticitate unitară faţă de venit, dacă venitul creşte de la 1,2 milioane lei la 2 milioane lei, iar cererea finală este de 2000 bucăţi, cererea iniţială era**:

a) 300 buc.; b)1200 buc.; c) 800 buc.; d) 1000 buc.

4. **Când cererea pentru bunul A creşte de la 5000 buc. la 8000 buc., deoarece preţul bunului B s-a majorat de la 20.000 lei/buc. la 24.000 lei/buc**.:

a) bunurile A şi B sunt complementare;
b) coeficientul de elasticitate a cererii faţă de venit este 1/3;
c) bunurile A şi B sunt strâns substituibile;
d) coeficientul de elasticitate a cererii faţă de preţ este 3.

5. **Dacă o scădere a preţului unui bun de 1% determină o creştere a cantităţii cerute din acel bun cu 2%, cererea este**:

a) inelastică; b) elastică; c) de elasticitate unitară; d) perfect elastică.

6. **Un consumator consumă două bunuri X şi Y după o funcţie de utilitate U(X,Y) = 2X(Y+4), în condiţiile în care dispune de un venit V = 200 u.m., iar preţurile bunurilor sunt P_X = 2 şi P_Y = 4. Combinaţia optimală a consumatorului este:**

a) (43, 20); b) (16, 20); c) (54, 23); d) (104, 52).

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 5:
TEORIA PRODUCŢIEI, A COSTURILOR ŞI A OFERTEI

Obiective de studiu:

Teoria producţiei, a costurilor şi a ofertei, alături de teoria consumatorului şi a cererii, reprezintă baza edificiului teoretic al microeconomiei.

După studierea acestui capitol,

- veţi înţelege ce sunt factorii de producţie şi veţi putea formaliza relaţia funcţională între inputurile producţiei reprezentate de factorii atraşi şi folosiţi, pe de o parte, şi rezultatul obţinut, outputul producţiei, pe de altă parte, prin intermediul funcţiei de producţie;
- veţi putea folosi conceptele şi instrumentele de analiză ale teoriei producţiei pe termen scurt: produsul total, mediu şi marginal, ai muncii şi ai capitalului;
- veţi putea urmări evoluţia produsului marginal şi a celui total pe termen scurt şi veţi înţelege acţiunea legii randamentelor neproporţionale;
- veţi cunoaşte instrumentele de analiză ale teoriei producţiei pe termen lung: izocanta, ca expresie a constrângerii tehnologice, dreapta de izocost, ca expresie grafică a constrângerii bugetare - şi veţi putea determina punctul de echilibru al producătorului;
- veţi putea pătrunde în esenţa teoretică a costurilor şi veţi putea înţelege relaţia dintre costuri şi productivitate;
- veţi înţelege ce reprezintă pragul de rentabilitate şi cum se determină dimensiunea optimă a firmei;
- veţi şti ce reprezintă oferta, care sunt factorii ei determinanţi şi veţi putea determina elasticitatea ofertei faţă de preţ.

Timp de lucru: 5ore

Teme de verificare:

TA 5.1. Evoluţia producţiei totale, a produsului mediu şi a celui marginal, pe perioadă scurtă de timp;
5.2. Determinarea combinaţiei optimale a factorilor de producţie sau a echilibrului producătorului;
5.3 Relaţia între costuri şi productivitate;
5.4. Elasticitatea ofertei şi factorii ei determinanţi

5.1. Teoria producţiei

5.1.1. Producţia: concept şi factori

Obiectul activităţii economice îl constituie prelucrarea resurselor, folosirea lor cu rezultate tot mai bune, ceea ce se traduce printr-o funcţie de maximizare a efectelor utile şi de minimizare a consumului de resurse. În cadrul acesteia un rol deosebit de important îl are ***producţia***, respectiv ***procesul transformării sau conversiei unor bunuri (inputuri) în alte bunuri (outputuri)***.

Conceptul de producţie folosit în economie este mult mai larg decât cel utilizat în limbajul curent. În prezent, când serviciile reprezintă o parte tot mai importantă a activităţii economice, producţia presupune obţinerea nu numai de bunuri materiale, ci şi de bunuri intangibile (servicii). În sens economic, termenul de producţie se aplică tuturor activităţilor economice, cu excepţia celor de realizare a consumului final de bunuri şi servicii.

Premisa activităţii economice de producţie o constituie existenţa factorilor de producţie.. ***Factorii de producţie se concretizează în resurse şi disponibilităţi aduse în stare activă***, prin atragerea lor în circuitul economic, alocarea şi consumarea lor, în funcţie de destinaţiile prestabilite de către agenţii economici producători. Aceştia includ atât factorii tradiţionali, respectiv munca, natura şi capitalul, cât şi neofactori precum informaţia, tehnologia, abilitatea întreprinzătorului, managementul său etc.

Oricât de mulţi ar fi, factorii de producţie pot fi împărţiţi în aceleaşi trei mari categorii tradiţionale: natura, munca şi capitalul.

5.1.1.1. ***Natura sau resursele naturale***, ca factor de producţie originar, include: pământul (ca fond funciar sub formă de terenuri agricole, păşuni, vii, livezi, păduri, luciul apelor interioare, ca teren pentru construcţii), resursele energetice (necesare atât consumului gospodăriilor populaţiei cât şi celui industrial), diferitele minereuri şi ceea ce numim azi "resursele de mediu" - apa, aerul, solul şi clima.

5.1.1.2. ***Munca*** este "o activitate specific umană, fizică şi/sau intelectuală prin care oamenii îşi folosesc aptitudinile, cunoştinţele şi experienţa, ajutându-se, în acest scop, de instrumente corespunzătoare, mobilul ei fiind asigurarea bunurilor necesare satisfacerii trebuinţelor lor imediate şi de perspectivă"[7].

La nivel macroeconomic, factorul de producţie muncă este reprezentat de totalitatea resurselor umane (fizice şi intelectuale) care pot fi antrenate, şi sunt efectiv antrenate în producţia de bunuri şi servicii[8]. În determinarea mărimii sale, care constituie potenţialul de muncă al unei naţiuni, se au în vedere o serie de variabile demografice: populaţia totală, populaţia adultă, populaţia activă, populaţia activă disponibilă, populaţia ocupată şi populaţia ocupată salariată. Ca factor de producţie, la nivel microeconomic, ***munca reprezintă serviciile pe care oamenii le pot asigura în cadrul activităţii economice şi pe care, de regulă, le închiriază celui care realizează combinarea factorilor de producţie, în schimbul unei recompense numite salariu.*** Desigur, acest fapt a devenit posibil abia când posesorul ei a devenit liber din punct de vedere juridic, adică s-a abandonat munca în sistem de sclavaj sau de dependenţă feudală.

Se consideră că munca, la fel ca şi ***natura, este un factor*** de producţie originar. Fiind de acord cu această părere, să nu uităm însă că munca superior calificată, complexă, este rezultatul unui proces îndelungat de pregătire, de formare a aptitudinilor, abilităţilor, cunoştinţelor şi experienţei necesare pentru a ocupa locuri de muncă din ce în ce mai specializate. Toate acestea reprezintă ***capitalul uman*** despre care nu mai putem spune că este un factor originar.

5.1.1.3. ***Capitalul***

Dintr-o optică foarte cuprinzătoare, aceea a repartiţiei, capitalul este un ansamblu de resurse eterogene, a căror utilizare permite obţinerea unui venit[9]. În această accepţiune, el include: clădiri, maşini, instalaţii, utilaje, materii prime, bani, valori mobiliare, case de locuit etc., fiind denumit şi ***capital economic***.

Din optica producţiei, pe care o vom adopta aici, ***capitalul reprezintă ansamblul de bunuri destinate producţiei altor bunuri şi servicii***. În acest sens restrâns capitalul este factor de producţie, fiind denumit şi ***capital tehnic***.

Capitalul tehnic este format dintr-un ansamblu de bunuri eterogene care, din punctul de vedere al modului cum participă la procesul de producţie, cum se consumă şi cum se înlocuiesc, pot fi clasificate în două mari categorii: capital fix şi capital circulant.

---

[7] Niţa Dobrotă, ***Economie politică***, Editura economică, Bucureşti, 1997, p.103.

[8] Viorel Cornescu (coordonator), *Introducere în economie*, Editura ACTAMI, Bucureşti, 1997, p.43.

[9] Denise Flouzat, ***Economie contemporaine***, 1. ***Les fonctions économiques***, Presses Universitaires de France, Paris, 1979, p.112.

Capitalul fix reprezintă acea parte a capitalului tehnic formată din bunuri cum ar fi clădiri, maşini, instalaţii etc., care participă la mai multe procese de producţie, se consumă în mod treptat, pe parcursul mai multor cicluri de fabricaţie şi se înlocuiesc după mai mulţi ani de funcţionare.

Consumul capitalului fix poartă denumireea de **uzură**. În funcţie de cauzele ei, uzura capitalului fix poate îmbrăca două forme: uzura fizică şi uzura morală.

Uzura fizică reprezintă deprecierea caracteristicilor tehnico-funcţionale ale capitalului fix ca urmare a folosirii sale în procesul de producţie sau ca efect al actiunii unor factori naturali. Ea determină scoaterea din funcţiune a capitalului fix, după o anumită perioadă de funcţionare, şi inlocuirea sa.

Uzura morală reprezintă deprecierea caracteristicilor tehnico-funcţionale, de performanţă, ale capitalului fix aflat în funcţiune, ca urmare a apariţiei pe piaţă a unor maşini, instalaţii, utilaje mai performante, cu randament mai ridicat, cu consumuri mai reduse, datorită introducerii progresului tehnic.

Expresia bănească a uzurii capitalului fix se numeşte **amortizare**. Ea reprezintă echivalentul valoric al consumului de capital fix, incluzându-se în costurile de producţie şi, implicit, în preţurile de vânzare ale bunurilor obţinute în procesul de producţie..

Capitalul circulant reprezintă acea parte a capitalului tehnic formată din bunuri cum ar fi materii prime, materiale, combustibil, energie, apa tehnologică etc., care participă la un singur proces de producţie, se consumă integral într-un singur ciclu de fabricaţie şi se înlocuiesc după fiecare operaţiune de producţie. Contravaloarea capitalului circulant consumat se include deci integral în costul de producţie şi, implicit, în preţul de vânzare al bunurilor fabricate.

5.1.2. Funcţia de producţie

Funcţia de producţie reprezintă relaţia funcţională care există între factorii necesari pentru obţinerea unei producţii (inputurile) şi cantitatea obţinută prin utilizarea lor. Este vorba de o relaţie pur tehnică, ce exprimă cantitatea de bunuri posibil a fi realizată printr-o anumită combinare a factorilor de producţie necesari.

Cel mai adesea, se deosebesc doi factori de producţie: munca, pe care o desemnăm prin litera L (de la englezescul "labor") şi capitalul, reprezentat prin litera K. Capitalul cuprinde toate bunurile durabile (unelte, maşini, clădiri etc.), utilizate de un producător pentru a produce alte bunuri. Funcţia de producţie a unui bun X este în acest caz:

$$X = F(K,L) \quad (5.1.)$$

Firmele nu au posibilitatea să modifice cu aceeaşi uşurinţă cantităţile folosite din factorii de producţie. Aceasta depinde de gradul de flexibilitate. În acest sens, în analiza comportamentului firmei, se impune delimitarea a patru perioade de timp.

a) ***Perioada foarte scurtă sau instantanee*** - este acea perioadă de timp în care firma nu poate modifica nici volumul factorului muncă folosit, nici cantitatea de capital utilizată. Atât capitalul cât şi munca sunt factori de producţie ficşi. Drept urmare, volumul producţiei nu poate fi modificat în funcţie de semnalele pieţei. Dacă se aşteaptă la o creştere a preţului de vânzare, firma poate doar să stocheze acel produs.

b) ***Perioada scurtă*** reprezintă acel interval de timp în care firma continuă să utilizeze cantitatea de capital de care dispune, însă volumul producţiei poate varia prin modificarea cantităţii de muncă. Deci, factorul muncă este variabil, iar factorul capital este fix.

c) ***Perioada lungă -*** reprezintă acel interval de timp în care toţi factorii de producţie sunt variabili. Aceasta este suficient de mare pentru ca întreprinderea să poată spori sau reduce nu numai volumul de muncă ci şi pe cel de capital, în special prin investiţii.

d) ***Perioada foarte lungă -*** este aceea în care progresul tehnic îşi poate face apariţia, ceea ce determină schimbarea tehnologiei de fabricaţie, descoperirea de noi factori productivi sau de noi metode de organizare a producţiei şi a muncii.

Pe termen foarte lung vor exista diferite funcţii de producţie, câte una pentru fiecare nivel tehnologic. În acest interval, întreprinderea va putea modifica volumul factorilor de producţie utilizaţi, fie menţinând constante proporţiile în care se combină, caz în care efectele rezultate sunt denumite ***randamente de scară,*** fie modificând proporţiile utilizării acestora, caz în care efectele obţinute sunt cunoscute ca ***randamente de substituţie*** a factorilor.

Presupunem că funcţia de producţie pe termen lung este:

$$Q = F(x_1, x_2 \ldots x_n) \quad (5.2.), \text{ unde:}$$

Q - volumul rezultatelor obţinute

$x_1, x_2 \ldots x_n$ - cantităţile din cei n factori utilizaţi.

Dacă firma va modifica toţi factorii de producţie utilizaţi cu o mărime dată α, va rezulta o variaţie a rezultatelor de β ori.

$$\beta Q = F(\alpha x_1, \alpha x_2 \ldots \alpha x_n) \qquad (5.3.)$$

În funcţie de raporturile dintre α şi β putem avea:

a) ***randamente crescătoare de scară***, când $\beta > \alpha$, respectiv rezultatele sporesc într-o proporţie mai mare decât cantitatea de factori de producţie utilizaţi;

b) ***randamente constante de scară*** - când $\beta = \alpha$, respectiv rezultatele sporesc în aceeaşi proporţie cu volumul factorilor de producţie utilizaţi;

c) ***randamente de scară descrescătoare*** - când $\beta < \alpha$, adică rezultatele cresc într-o proporţie mai mică decât cantitatea de factori de producţie utilizaţi.

5.1.3. Produsul total, produsul mediu şi produsul marginal

Produsul total al unui bun x reprezintă cantitatea produsă din acest bun prin combinarea factorilor de producţie ai firmei.

Pentru a măsura contribuţiile acestor factori la realizarea produsului total se folosesc conceptele de produs mediu (productivitate medie) şi produsul marginal (productivitate marginală).

Produsul mediu al unui factor exprimă cantitatea produsă în medie pe o unitate utilizată din factorul respectiv. El poate fi evidenţiat atât ca nivel cât şi în dinamică. Luând în consideraraţie cei doi factori de producţie, munca şi capitalul, nivelul produsului mediu se determină ca:

a) ***Produsul mediu al muncii:*** (PM_eL) - care se determină prin raportul dintre volumul total al producţiei (Q), exprimat în unităţi fizice sau băneşti, şi cantitatea de muncă folosită (L). Cum cantitatea de muncă se poate exprima prin numărul de ore de muncă utilizate sau numărul de lucrători utilizaţi, produsul mediu al muncii se determină prin raporturile:

$$PM_eL = \frac{Q}{\text{Număr de lucrători utilizati}} = \text{produs mediu/oră} \quad (5.8.)$$

sau

$$PM_eL = \frac{Q}{\text{Număr de lucrători utilizati}} = \text{produs mediu/lucr ător utilizat} \quad (5.9.)$$

b) ***Produsul mediu al capitalului*** exprimă mărimea efectelor economice obţinute la o unitate de efort exprimat în capital. Se determină prin raportul dintre volumul total al producţiei (Q), exprimată în unităţi fizice sau băneşti, şi cantitatea de capital folosită (K), exprimată în unităţi fizice sau valorice. $PM_eK = \frac{Q}{K}$ (5.10)

Dinamica acestor indicatori se poate exprima prin indicele de creştere a produsului mediu, calculat ca raport procentual dintre produsul mediu din perioada curentă (1) şi produsul mediu din perioada de bază (0), astfel:

- indicele produsului mediu al muncii: $I_{PM_eL} = \frac{PM_eL_1}{PM_eL_0}100$ (5.11.)

- indicele produsului mediu al capitalului: $I_{PM_eK} = \frac{PM_eK_1}{PM_eK_0}100$ (5.12.)

Produsul marginal reprezintă sporul de rezultate (ΔQ) care se obţine prin utilizarea unei unităţi suplimentare dintr-un factor, ceilalţi rămânând constanţi. În funcţie de factorul de producţie reţinut ca bază de calcul, se poate determina:

1. Dacă factorul de producţie este imperfect divizibil:

a) ***produsul marginal al muncii*** - prin raportarea variaţiei rezultatelor obţinute (ΔQ) la modificarea cantităţii de muncă folosite (ΔL): $PM_aL = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$ (5.14.)

b) ***produsul marginal al capitalului*** - prin raportarea variaţiei rezultatelor obţinute (ΔQ) la modificarea cantităţii de capital folosite (ΔK): $PM_aK = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$ (5.15.)

2. Dacă factorul de producţie este perfect divizibil, produsul marginal măsoară variaţia rezultatelor obţinute în raport cu variaţia extrem de mică (infinitezimală) a cantităţii din factorul respectiv. Se determină prin derivarea funcţiei de producţie în raport cu factorul considerat:

a) ***produsul marginal al muncii***: $PM_aL = \frac{\partial Q}{\partial L}$ (5.16.)

b) ***produsul marginal al capitalului***: $PM_aK = \frac{\partial Q}{\partial K}$ (5.17)

Dinamica acestor indicatori se poate exprima prin indicele de creştere a produsului marginal, calculat ca raport procentual dintre produsul marginal din perioada curentă (1) şi cel din perioada de bază (0):

- indicele produsului marginal al muncii: $I_{PM_aL} = \frac{PM_aL_1}{PM_aL_0}100$ (5.18.)

- indicele produsului marginal al capitalului: $I_{PM_aK} = \frac{PM_aK_1}{PM_aK_0}100$ (5.19.)

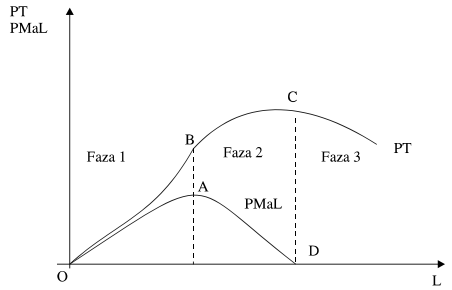
Atât produsul mediu cât şi cel marginal pot fi determinate în expresie fizică, atunci când producţia obţinută este omogenă, şi în expresie valorică, atunci când producţia obţinută este eterogenă.

5.1.4. Evoluţia produsului marginal al muncii şi a produsului total pe termen scurt. Legea randamentelor neproporţionale

Evoluţia produsului total al unei firme este dependentă de evoluţia produsului marginal al muncii. Atunci când cantitatea de muncă utilizată creşte, producţia totală se va modifica, însă ritmul acesteia este dependent de evoluţia produsului marginal al muncii. Într-o primă fază se constată că produsul marginal al muncii este crescător, ceea ce înseamnă că fiecare unitate adiţională de muncă va contribui la produsul total al firmei cu o cantitate mai mare decât unitatea de muncă utilizată anterior. Atunci când cantitatea de muncă folosită este redusă, ***randamentele marginale sunt crescătoare***. Dar dacă volumul de muncă utilizat creşte şi depăşeşte un anumit prag, produsul marginal al muncii începe să se diminueze. În acest caz ne aflăm în faza unor ***randamente marginale descrescânde***.

Aşa cum rezultă din figura nr.5.1, dacă produsul marginal al muncii (PM_aL) este pozitiv şi crescător, produsul total (PT) va creşte din ce în ce mai repede (faza I); dacă produsul marginal al muncii este pozitiv şi descrescător, produsul total creşte în continuare, dar din ce în ce mai încet (faza 2); în sfârşit, dacă produsul marginal al muncii devine negativ, produsul total se diminuează (faza 3).

Fig. 5.1. Evoluţia produsului marginal al muncii şi a produsului total



La început, cantitatea de capital este prea mare în raport cu cantitatea de muncă folosită, ceea ce nu permite să se obţină cel mai bun rezultat. Pentru întregul capital există un volum optim de muncă la care produsul marginal al muncii este maxim (A). Atât timp cât nu s-a atins acest raport K/L optim, produsul marginal creşte. Însă, dincolo de acest prag, dacă sporeşte cantitatea de muncă, produsul total va continua să crească (B→C) dar într-un ritm din ce în ce mai mic faţă de faza precedentă (O→B), întrucât produsul marginal al muncii devine descrescător (A→D). La limită, dacă se continuă să se folosească o cantitate tot mai mare de muncă, s-ar putea să se ajungă la o fază în care există atât de puţin capital în raport cu cantitatea de muncă, încât produsul total ar scădea (începând din C) în loc să crească, pentru că produsul marginal al muncii devine negativ (dincolo de D).

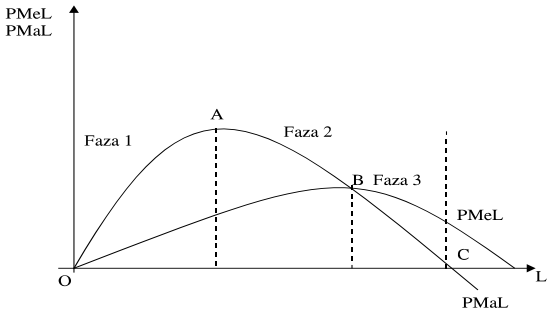
Este vorba despre o lege economică, numită ***legea randamentelor neproporţionale,*** conform căreia o sporire a cantităţii utilizate dintr-un factor de producţie, ceilalţi rămânând constanţi, duce în mod normal la o creştere a producţiei, însă, dincolo de un anumit punct, producţia suplimentară rezultată din utilizarea aceleiaşi unităţi suplimentare din factorul variabil începe să se diminueze din ce în ce mai mult. Ea presupune că inputurile sunt omogene. Sporind cantitatea unui factor şi menţinând constanţi pe ceilalţi, se va schimba proporţia în care ei se combină, ceea ce va antrena, la un moment dat, descreşterea produsului marginal al factorului variabil.

Prima prezentare a acestei legi este atribuită lui François Turgot (1727 - 1781). Ea nu descrie o fatalitate a randamentelor descrescânde pe termen lung, care să afecteze dezvoltarea economică. Randamentele descrescătoare sunt inevitabile la o stare dată a tehnicii, deci numai pe termen scurt şi cu un singur factor variabil. Legea randamentelor neproporţionale este compatibilă cu randamentele crescătoare pe termen lung, în condiţiile în care capitalul şi tehnologia se schimbă. Se impune, deci, o delimitare între ***randamentele factorilor*** (productivitatea unui factor când numai el variază), care sunt descrescătoare, şi ***randamentele de scară*** (productivitatea globală a factorilor), când toţi factorii se modifică în aceleaşi proporţii).

5.1.5. Relaţia dintre produsul mediu şi produsul marginal

Evoluţia produsului mediu este în mod direct determinată de aceea a produsului marginal. Valoarea mediei este crescătoare atât timp cât valoarea marginală îi este superioară, ea se reduce când valoarea marginală îi este inferioară, cele două devin identice când valoarea mediei atinge maximul său iar valoarea marginală devine egală cu valoarea medie (fig.5.2).

Fig.5.2. Relaţia dintre produsul mediu şi produsul marginal



Din graficul prezentat rezultă că în relaţia dintre produsul marginal al muncii şi cel mediu se disting patru faze:

- faza 1 - produsul marginal şi produsul mediu sunt crescătoare;
- faza 2 - produsul marginal este descrescător iar produsul mediu este crescător;
- faza 3 - produsul marginal şi produsul mediu sunt descrescătoare şi pozitive;
- faza 4 - produsul marginal devine negativ iar produsul mediu continuă să descrească.

Dintre cele patru faze descrise, două sunt ineficiente pe plan tehnic. În prima fază nu există o cantitate suficientă de factori variabili (munca) pentru a obţine cel mai bun rezultat cu factorii ficşi disponibili, practic nu a fost atins raportul K/L ideal pe plan tehnic. Un producător raţional, urmărind o utilizare eficientă a factorilor de producţie, va spori utilizarea factorului muncă cel puţin până la punctul în care produsul marginal devine maxim (punctul A) şi începe să fie descrescător. Faza a 4-a este, de asemenea, ineficientă, întrucât un producător raţional nu va spori niciodată utilizarea factorului muncă dincolo de nivelul în care produsul total se reduce, întrucât produsul marginal devine negativ (punctul C).

Putem, deci, enunţa un rezultat esenţial al ipotezei raţionalităţii": ***dacă producătorii sunt raţionali, produsul marginal al factorului de producţie este mereu descrescător şi pozitiv***[4].

5.1.6. Evoluţia produsului mediu pe termen lung

Pe termen lung, toţi factorii de producţie sunt variabili. În această situaţie, în faţa producătorului se pun două noi probleme:

a) dacă combinarea celor doi factori de producţie este optimă; dacă nu, el poate substitui cei doi factori în aşa fel încât să obţină acest lucru;
b) dacă dimensiunea întreprinderii este optimă; dacă nu, el o va putea schimba prin variaţia celor doi factori în aceeaşi proporţie, ceea ce presupune o schimbare în scara producţiei, fără să modifice ponderea celor doi factori, sau prin modificarea raportului capital/muncă, ceea ce presupune o schimbare a scării producţiei prin substituirea factorilor de producţie.

Pe termen lung se pot studia trei tipuri de comportament:

- alegerea combinaţiei K - L optime pentru un volum dat al producţiei;
- schimbarea volumului producţiei fără substituţia factorilor;
- schimbarea volumului producţiei prin substituţia factorilor

5.1.6.1. Cadrul analizei: izocantele şi izocosturile

Pe plan formal, teoria producătorului utilizează un model analog celui al teoriei consumatorului. De această dată, producătorul va trebui să aleagă între doi factori, capital (K) şi muncă (L), în loc de două bunuri, X şi Y. Curbele de indiferenţă vor deveni "curbe de izoprodus" sau "izocante", iar dreptele bugetare "drepte de izocost". Echilibrul producătorului va fi dat şi de această dată de punctul în care izocanta este tangentă la dreapta de izocost.

[4] Généreux. J., *op.cit.*, p.90.

5.1.6.1.1. Constrângerea tehnologică: izocantele

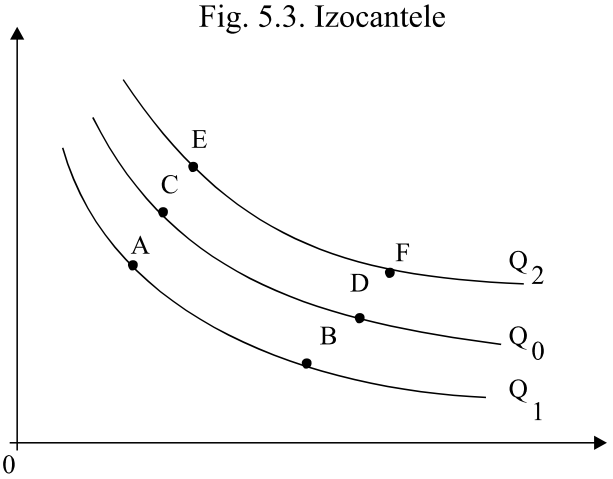
Pentru simplificare, vom presupune că un producător are la dispoziţie numai doi factori de producţie, munca (L) şi capitalul (K), cu care poate efectua o infinitate de combinaţii. Acestea pot fi grupate în două categorii:

- combinaţii care asigură acelaşi nivel de producţie;
- combinaţii care asigură niveluri diferite de producţie.

O izocantă este o curbă ce indică ansamblul combinaţiilor dintre muncă şi capital, care, în raport cu o stare dată a tehnicii, permit să se obţină aceeaşi cantitate de producţie.

În fig. nr. 5.3 sunt prezentate trei izocante, Q_0, Q_1, Q_2, care indică trei niveluri diferite de producţie. Dacă ne situăm pe curba Q_0, producătorul va obţine aceeaşi producţie Qo, utilizând combinaţii diferite de cantităţi de muncă şi de capital (de exemplu C şi D). Dacă ne situăm pe curba Q1, producătorul va obţine aceeaşi producţie, Q_1, utilizând combinaţii diferite ale celor doi factori (de exemplu A şi B), însă nivelul producţiei va fi mai mic decât în primul caz ($Q_1 < Q_0$). Dacă ne situăm pe curba Q_2, el va obţine aceeaşi producţie, Q2,utilizând combinaţii diferite ale celor doi factori (de exemplu E şi F), însă nivelul producţiei va fi mai mare decât în primul caz ($Q_2 > Q_0$). Deci, A = B, C = D, E = F, întrucât combinaţiile (A, B), (C, D) şi (E, F) se află pe câte o izocantă, iar A < C, C < E, de unde rezultă A < F (relaţia de tranzitivitate). Toate punctele situate la dreapta celor de pe curba Q_0 reprezintă combinaţii ale lui K şi L care conduc la o producţie mai mare, iar toate punctele situate la stânga celor de pe curba Q_0 exprimă combinaţii ce asigură o producţie mai mică.

Fig. 5.3. Izocantele



Există o infinitate de izocante, fiecare corespunzând unui nivel dat al producţiei.

Izocantele sunt ***descrescătoare*** şi ***convexe***, ca şi curbele de indiferenţă.

5.1.6.1.2. Rata marginală de substituţie a factorilor de producţie

Analiza este identică şi în cazul factorilor de producţie cu cea prezentată la teoria consumatorului privind rata marginală de substituţie între două bunuri.

Rata marginală de substituţie tehnică (RMST) între capital şi muncă măsoară variaţia cantităţii de capital care este necesară de-a lungul unei izocante, pentru a compensa o variaţie infinit de mică a cantităţii de muncă.

Rata marginală de substituţie a capitalului de către muncă se poate exprima prin relaţia:

$$RMST = -\frac{\Delta K}{\Delta L} \qquad (5.20)$$

Ea reprezintă panta izocantei.

În cazul variaţiilor foarte mici ale cantităţilor de factori de producţie, când aceştia sunt perfect divizibili rata marginală de substituţie tehnică se determină cu ajutorul derivatei. Întrucât valoarea absolută a pantei izocantei se diminuează de la stânga la dreapta, ea variază în fiecare punct, iar singura modalitate de determinare a ritmului de variaţie a cantităţii din K drept reacţie la

modificarea cantităţii din L este calculul derivatei lui K în raport cu L, ce măsoară "panta într-un punct" a curbei sau, într-o exprimare matematică, "panta dreptei tangente la curbă în acel punct". Ea măsoară variaţia lui K la o variaţie infinit de mică a lui L ($\Delta L \to 0$) $RMST = (-)\frac{\partial K}{\partial L}$

(5.21)

Rata marginală de substituire tehnică variază în fiecare punct şi este continuu descrescândă de-a lungul curbei. Este negativă deoarece variaţiile celor două cantităţi de factori sunt de sensuri contrare. Se poate calcula într-un punct oarecare al izocantei, nu între două puncte. Între două puncte se poate calcula ***rata medie de substituire tehnică***:

$$\overline{RMST} = -\frac{K_B - K_A}{L_B - L_A} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} \quad (5.22)$$

Rata marginală de substituire tehnică este egală şi cu raportul dintre productivităţile marginale ale celor doi factori.

$$RMST = \frac{PM_a L}{PM_a K} \quad (5.23)$$

Aceasta rezultă din faptul că variaţia totală a producţiei (ΔQ) determinată de variaţiile cantităţilor celor doi factori, ΔK şi ΔL, poate fi scrisă astfel:

$$\Delta Q = PM_a K \cdot \Delta K + PM_a L \cdot \Delta L \quad (5.24)$$

Deoarece, prin definiţie, pe o izocantă ΔQ=0, se poate scrie:

$0 = PM_a L \cdot \Delta K + PM_a L \cdot \Delta L$, sau

$-PM_a K \cdot \Delta K = PM_a L \cdot \Delta L$, de unde $-\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{PM_a L}{PM_a K}$

5.1.6.1.3. Constrângerea bugetară a producătorului: dreapta de izocost

Limita impusă alegerii producătorului de nivelul costului şi al preţurilor factorilor de producţie reprezintă constrângerea sa bugerată sau dreapta de izocost.

Considerăm o întreprindere care îşi propune să realizeze o producţie egală cu Q_0. Preţurile unitare ale celor doi factori de producţie sunt P_L pentru muncă şi P_K pentru capital..

Costul total de producţie (CT) este egal cu costul factorului capital plus costul factorului muncă: $CT = P_K \cdot K + P_L \cdot L$ (5.25)

cu restricţia $Q(K, L) = Q_0$.

Din ecuaţia costului total putem să-l exprimăm pe K în funcţie de L:

$P_K \cdot K = -P_L \cdot L + CT$ (5.26), de unde: $K = -\frac{P_L}{P_K} \cdot L + \frac{CT}{P_K}$

Această ecuaţie este de forma ***Y = ax + b***, respectiv este ecuaţia unei drepte, numită în acest caz dreapta de izocost, a cărei pantă este a, (respectiv $-\frac{P_L}{P_K}$).

Dreapta de izocost se poate trasa ca şi dreapta bugetară a consumatorului, căutând cele două puncte extreme; respectiv cantitatea maximă de capital sau muncă pe care o putem asigura la un cost dat (CT). Aceste două puncte sunt reprezentate de intersecţiile dreptei cu axele de coordonate. Pe ordonată intersecţia exprimă cantitatea maximă de capital care poate fi utilizată în condiţiile costului total dat, consumul de muncă fiind zero.

$CT = P_K \cdot K + P_L \cdot 0$ (5.27), de unde rezultă: $K = \frac{CT}{P_K}$

Pe abscisă intersecţia exprimă cantitatea maximă de muncă ce poate fi utlizată la nivelul unui cost total dat, consumul de capital fiind de această dată zero.

$CT = P_K \cdot 0 + P_L \cdot L$ (5.28), de unde: $L = \frac{CT}{P_L}$

În reprezentare grafică (fig. 5.4) dreapta de izocost este AB, iar panta sa, în mărime absolută, este tangenta unghiului ABO din triunghiul AOB.

$$tg.ABO = \frac{AO}{BO} = \frac{\frac{CT}{P_K}}{\frac{CT}{P_L}} = \frac{P_L}{P_K} \quad (5.29)$$

Dreapta de izocost reprezintă ansamblul combinaţiilor de capital şi muncă posibile de realizat în raport cu un cost total dat şi un preţ dat al factorilor de producţie.

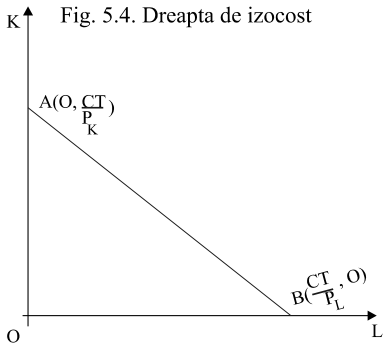


Fig. 5.4. Dreapta de izocost

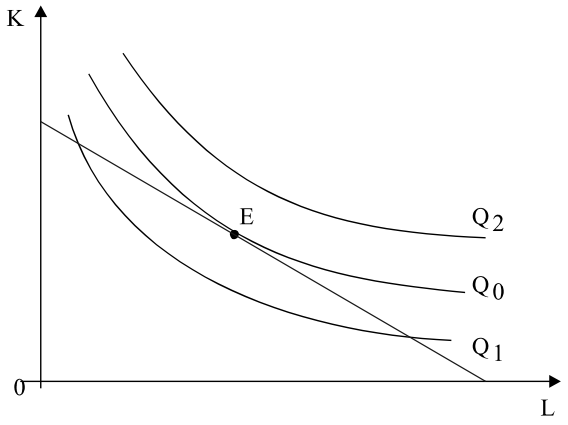
Fiecare dreaptă de izocost se caracterizează prin faptul că în toate punctele sale costul de producţie al firmei este acelaşi. Pentru un raport P_L/P_K dat, există o infinitate de drepte de izocost paralele (având aceeaşi pantă) care corespund unor costuri diferite. Cu cât dreapta de izocost se deplasează spre originea axelor, cu atât costul de producţie este mai mic şi invers, cu cât ea se îndepărtează de originea axelor, cu atât costul de producţie va creşte.

Panta acestei drepte fiind determinată prin raportul preţurilor celor doi factori (P_L/P_K), când se utilizează muncă în plus, cantitatea de capital care poate fi folosită se diminuează cu atât mai repede cu cât munca este mai scumpă în raport cu capitalul (valoarea absolută a pantei este mai mare). Invers, cu cât preţul muncii este mai scăzut în raport cu cel al capitalului, cu atât cantitatea de capital care poate fi utilizată se diminuează mai lent (valoarea absolută a pantei este mai mică).

5.1.6.2. Combinarea optimă a factorilor de producţie

Urmărind obţinerea unui profit maxim în condiţiile unui volum dat al producţiei (Q_0), firma trebuie să aleagă din ansamblul combinaţiilor tehnice posibile descrise de izocantă, pe aceea al cărei cost este minim, respectiv pe aceea care permite să se atingă dreapta de izocost cea mai joasă. Deci, ***combinaţia optimală*** este definită de punctul în care izocanta este tangentă la dreapta de izocost (punctul E din, fig. 5.5).

Fig.5.5 Punctul de echilibru al producătorului



În punctul de echilibru E, definit de trangentă, panta dreptei de izocost (P_L/P_K) şi panta izocantei ($\Delta K/\Delta L$) se confundă:

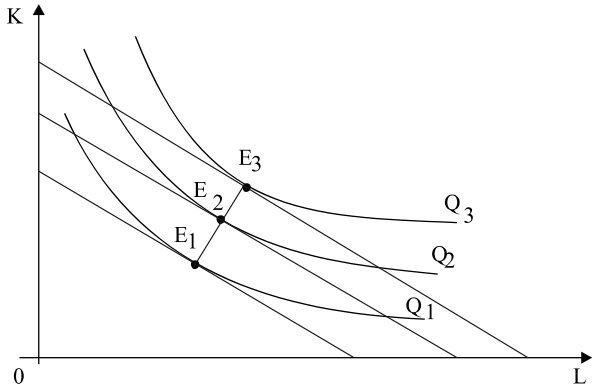
$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{P_L}{P_K}$ (5.30), $RMST = -\frac{P_L}{P_K}$, iar $\frac{PM_aL}{PM_aK} = \frac{P_L}{P_K}$ sau $\frac{PM_aL}{P_L} = \frac{PM_aK}{P_K}$.

Combinaţia optimă capital - muncă este aceea în care produsele marginale ale celor doi factori raportate la preţurile lor sunt egale.

5.1.6.3. Calea (traiectoria) de expansiune a firmei

Atunci când firma îşi dezvoltă volumul producţiei sau, altfel spus, "scara producţiei", ea se va situa pe izocante mai îndepărtate de axele de coordonate. Pentru fiecare nivel al producţiei dat, de exemplu, de curbele Q_1, Q_2, Q_3), vom avea un anumit punct de echilibru (E_1, E_2, E_3) care corespunde nivelului optim al acesteia, dat pe grafic de punctul în care izocanta este tangentă la dreapta de izocost (fig. 5.6.)

Fig. 5.6. Calea de expansiune a firmei



Curba care uneşte aceste puncte de echilibru este denumită calea (traiectoria) de expansiune a firmei. Ea descrie evoluţia combinaţiei optime a factorilor de producţie în raport cu un nivel relativ constant al contribuţiei preţurilor acestora, atunci când se dezvoltă capacităţile de producţie. Calea de expansiune poate fi:

- ***o dreaptă*** - atunci când cei doi factori de producţie sporesc în aceeaşi proporţie. În acest caz avem de-a face cu o schimbare a scării producţiei fără substituţie între factori;
- ***o linie frântă*** - atunci când dimensiunea firmei se modifică prin substituţie între cei doi factori.

TA 5.1

1. Ce sunt randamentele de scară şi sub ce forme se pot prezenta?
2. Cum evoluează pe perioadă scurtă de timp producţia totală, produsul mediu şi produsul marginal?
3. Cum se determină combinaţia optimală a factorilor de producţie sau echilibrul producătorului pe perioadă lungă?

Răspunsuri:

5.2. Teoria costurilor

5.2.1. Conceptul de cost de producţie

Producerea bunurilor materiale şi serviciilor de către agenţii economici presupune un consum de factori de producţie a căror valoare se regăseşte în preţurile acestora pe piaţa. ***Ansamblul cheltuielilor efectuate pentru obţinerea unui volum dat de producţie reprezintă costul de producţie***. El este un parametru de referinţă pentru comportamentul producătorului, de nivelul său fiind legat în mod direct profitul realizat în urma unei activităţi economice.

Analiza microeconomică impune delimitarea costului contabil de costul economic. ***Costul contabil*** reflectă în bani cheltuielile efectiv suportate de către firme; el rezultă din evidenţa contabilă a firmei. Atunci când se evaluează costul de producţie al firmei contabilul nu ia în consideraţie decât totalitatea cheltuielilor pe care întreprinzătorul le suportă cu achiziţionarea factorilor necesari desfăşurării procesului de producţie. Operând astfel, el ignoră alte costuri, uneori importante, pe care firma sau societatea, în ansamblul ei, trebuie să le suporte[6].

La costul contabil, denumit şi ***cost explicit,*** se impune a se adăuga aşa numitul ***cost implicit*** - care cuprinde acele cheltuieli necesare producţiei ce nu presupun plăţi către terţi, ele făcându-se pe seama resurselor proprii ale întreprinzătorului respectiv munca proprietarului şi a întreprinzătorului, riscul pe care-l presupune activitatea economică a firmei, chiriile folosirii propriilor clădiri, dobânda cuvenită capitalului propriu etc.. Dacă aceste resurse ar fi utilizate într-un alt scop, proprietarul lor ar fi primit acea formă de venit corespunzătoare. Prin urmare, ***costul economic*** este un concept mai larg decât costul contabil; pe lânga acesta el cuprinde şi costul implicit.

Atunci când o firmă se află în situaţia de a lua o decizie economică, precum cea de a investi sau nu, de a produce un bun sau alt bun etc., ea nu ia în consideraţie decât ***costurile sale private***, respectiv costurile pe care ea le suportă direct. Acestea sunt costurile explicite, dar, cum deja am prezentat, pot fi, de asemenea, şi costuri implicite. Ea nu ia în consideraţie ***costurile externe (dezeconomiile)*** determinate de funcţionarea necorespunzătoare a activităţii sale, pe care le suportă alte firme sau alte persoane şi nici beneficiile (economiile externe) care ar putea rezulta din activitatea sa pentru alte firme sau alte persoane. ***Costul social*** reprezintă ***costul unei activităţi economice pentru întreaga societate*** şi nu numai pentru firma respectivă. Pentru determinarea sa, la costul privat al firmei se adaugă dezeconomiile externe şi se scad economiile externe, ce sunt legate de activitatea acesteia.

Un alt concept important folosit în teoria costului este ***costul de oportunitate***[7], care reprezintă ***valoarea şanşei alternative care trebuie sacrificată în vederea desfăşurării acţiunii respective, deci preţul acestei renunţări.***

5.2.2. Tipologia costurilor de producţie

Teoria economică, pornind de la mai multe criterii, înregistrează o diversitate de forme ale costurilor, cele mai semnificative fiind:

1. <u>*În funcţie de volumul fizic al producţiei*</u>

A. **Costul global total** - este alcătuit din cheltuielile corespunzătoare unui volum de producţie (de rezultat) dat. La rândul său el cuprinde:

a) ***costuri fixe*** (CF) - respectiv acele cheltuieli ale firmei, care pe termen scurt sunt relativ independente de volumul producţiei obţinute (amortizarea capitalului fix, chirii, salariile personalului de conducere şi administrativ, cheltuielile de întreţinere, dobânzi etc.). Grafic, pe termen scurt, ele se pot prezenta ca o dreaptă paralelă cu axa cantităţilor, abscisa (fig. 5.8). Pe

---

6 Jurion Bernard, *Economie politique. De Boeck Université*, Paris, Bruxelles, 1996, p.115.

7 *Dicţionar de Economie*, Editura Economica, Bucureşti, 1999, p.139-140.

termen lung, însă, ele devin dependente de producţie, fiind o funcţie crescătoare a capacităţii de producţie, care se poate modifica datorită investiţiilor.

b) ***costuri variabile*** (CV) - cuprinde cheltuielile care variază odată cu modificarea volumului fizic al producţiei. Unele din aceste cheltuieli, pe termen scurt, pot fi direct proporţionale cu producţia (salarii directe, materii prime directe etc.), altele au acelaşi sens cu producţia, crescătoare sau descrescătoare, dar nu cu aceeaşi intensitate. Costul variabil este o funcţie crescătoare faţă de Q:

$CV = F(Q)$ (5.32)

Când randamentul este crescător, costul variabil creşte odată cu producţia, însă mai puţin decât proporţional; dacă randamentul este descrescător, el creşte mai mult decât proporţional. Costul variabil este nul la un nivel al producţiei zero. Grafic sunt reprezentate printr-o curbă crescătoare, în raport cu creşterea cantităţilor produse (fig. 5.8.).

c) ***costul total*** - include toate cheltuielile ocazionate de fabricarea şi desfacerea unui volum dat de producţie, fiind egal cu: $CT = CF + CV(Q)$ (5.33) Mărimea sa este determinată, în principal, de volumul producţiei, consumul tehnologic de factori de producţie şi nivelul preţurilor factorilor de producţie. Pe termen scurt modificarea sa este rezultatul exclusiv al schimburilor survenite în costurile variabile (fig. 5.8.).

B. **Costul mediu (unitar)** - exprimă costurile globale pe unitatea de produs. El rezultă din raportarea costului global la producţia obţinută. Acesta este, la rândul său, fix, variabil şi total.

a) ***costul mediu fix*** reprezintă costul fix ce revine fiecărei unităţi de producţie (de rezultat):

$CFM = \frac{CF}{Q}$ (5.34),

fiind o mărime variabilă determinată de variaţia volumului producţiei. Când cantitatea de produse creşte, CFM descreşte întrucât se raportează la o producţie mereu mai mare, devenind neglijabil când Q este suficient de mare (vezi fig.5.9.) $\lim_{Q\to\infty} \frac{CF}{Q} = 0$ (5.35)

b) ***costul mediu variabil*** reprezintă costul variabil pe unitate de produs, determinându-se prin raportul dintre costul variabil total şi volumul producţiei. $CVM = \frac{CV}{Q} = \frac{F(Q)}{Q}$ (5.36)

CVM se reduce atunci când volumul producţiei creşte mai repede decât sporesc cheltuielile totale variabile (vezi fig. 5.9). Curba sa ia forma literei U, respectiv, pe măsură ce Q creşte, el scade până la un punct, apoi începe să crească.

c) ***costul mediu total*** reprezintă costul suportat de fiecare unitate de producţie şi se determină prin raportul dintre costul total şi producţia obţinută sau prin însumarea costului mediu fix şi a costului mediu variabil. $CMT = \frac{CT}{Q} = \frac{CF + CV}{Q}$ (5.37)

Curba costului mediu total are tot forma de U, dar mai atenuată decât cea a costului mediu variabil (vezi fig. 5.9).

C. Costul marginal exprimă sporul costului total (Δ CT) necesar pentru obţinerea unei unităţi suplimentare de producţie. El măsoară variaţia costului total la o variaţie infinit de mică a cantităţii produse. $C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$ sau $C_{mg} = \frac{\partial CT}{\partial Q}$ (5.38)

Având în vedere faptul că, de regulă, costul fix este independent de volumul producţiei, costul fix marginal este nul şi, prin urmare, costul marginal reflectă creşterea pe care o antrenează producţia unei unităţi suplimentare în costul variabil (fig.5.9).

$C_{mg} = \frac{\Delta CV}{\Delta Q}$ (5.39)

Costul marginal stă la baza deciziilor privind oferta de bunuri şi servicii, orientând acţiunea întreprinzătorului în sensul creşterii acesteia atunci când fiecare unitate suplimentară de producţie necesită un spor de cost cât mai mic.

Curba costului marginal, în funcţie de randamentul factorilor de producţie, are mai întâi o pantă descrescătoare, apoi una crescătoare. Pe termen scurt, atât timp cât produsul marginal este în creştere, se reduce costul unei unităţi suplimentare de produs, deci costul marginal; după o anumită perioadă, când produsul marginal începe să se reducă, costul marginal este în creştere. Prin urmare, ***costul marginal este descrescător în faza randamentelor marginale crescătoare şi crescător în cea a randamentelor marginale descrescătoare***. Dinamica costului marginal influenţează evoluţia costului mediu (vezi fig. 5.9). Pentru acel nivel al producţiei la care costul marginal este mai mic decât costul mediu, creşterea producţiei determină scăderea costului mediu; din moment ce costul marginal devine mai mare decât costul mediu, orice creştere a producţiei determină sporirea şi a costului mediu. Deci, sporirea producţiei este eficientă (prin prisma costurilor), până în momentul în care curbele costului mediu şi costului marginal se întâlnesc. Curba costului marginal va întâlni curba costului mediu în momentul în care ultima atinge nivelul cel mai coborât.

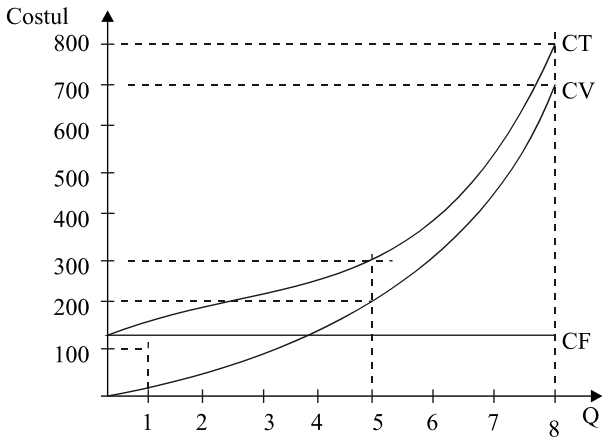
Tabelul şi graficul de mai jos ilustrează conceptele prezentate.

Tabelul 5.1. Tipologia costurilor

Q	CF	CV	CT=CF+CV	C_{mg}	CFM	CVM	CTM
0	120	0	120	-	infinit	infinit	infinit
1	120	40	160	40	120	40	160
2	120	68	188	28	60	34	94
3	120	84	204	16	40	28	64
4	120	112	232	28	30	28	58
5	120	160	280	48	24	32	56
6	120	228	348	68	20	38	58
7	120	314	434	86	17,1	44,8	62
8	120	424	544	110	15	53	68
9	120	546	666	122	13,5	60,6	74
10	120	700	820	154	12	70	82

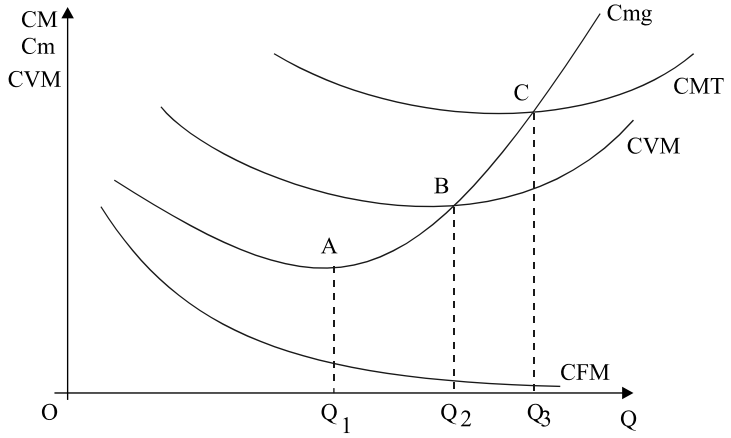
După cum se remarcă în fig. 5.9, întrucât costul fix total este constant, oricare ar fi volumul producţiei (Q), costul fix mediu se diminuează pe măsură ce Q creşte, devenind neglijabil din moment ce Q devine suficient de mare. $\lim_{Q\to\infty} \frac{CF}{Q} = 0$ (5.40)

Fig.5.8.Evoluţia costului total, a costului variabil şi a costului fix



Întrucât costul fix este independent de cantitatea produsă de firmă, costul fix marginal este nul. Prin urmare, costul marginal este dat de sporirea costului variabil antrenată de producţia unei unităţi suplimentare din acel produs: $C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CV}{\Delta Q}$ (5.41)

Fig.5.9 Evoluția costului mediu, costului marginal şi costului variabil mediu



Costul mediu se diminuează până la punctul C, respectiv momentul în care firma realizează o producţie egală cu Q_3, apoi el începe să crească. Atunci când costul mediu atinge minimul său, el este egal cu costul marginal. La fel, costul variabil mediu este minim în B. Pentru o producţie egală cu Q_2,, costul variabil mediu este minim şi egal cu costul marginal. Costul marginal este minim în A, respectiv în punctul în care firma atinge un volum de producţie egal cu Q_1 (vezi fig. 5.9.).

Din reprezentarea grafică rezultă că:

- dacă $Q < Q_1$, costul marginal, costul mediu şi costul variabil mediu se diminuează pe măsură ce producţia creşte. Costul marginal este inferior costului variabil mediu, iar acesta este inferior costului mediu.
- dacă $Q_1 < Q < Q_2$ - costul marginal este crescător, dar rămâne inferior costului variabil mediu şi costului mediu. Ultimele două costuri continuă să descrească pe măsură ce producţia creşte.
- dacă $Q_2 < Q < Q_3$ - costul marginal este superior costului variabil mediu, dar inferior costului mediu, ultimul continuând să descrească, în timp ce costul variabil mediu devine crescător.
- dacă $Q_3 < Q$ - costul mediu şi costul variabil mediu sunt crescătoare, iar costul marginal este superior fiecăruia dintre acestea.

Costul total al firmei va spori mai mult decât proporţional faţă de volumul producţiei din momentul în care elasticitatea costului în raport cu volumul producţiei este superioară lui 1,

$$E_{CT,Q} = \frac{\frac{\Delta CT}{CT}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{\frac{\Delta CT}{\Delta Q}}{\frac{CT}{Q}} = \frac{\text{cost marginal}}{\text{cost mediu}} \quad (5.42),$$

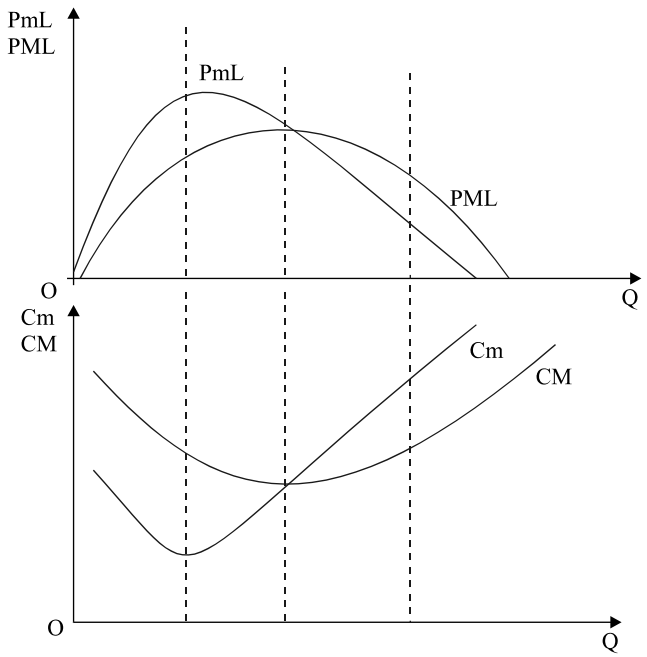
deci, din momentul în care costul marginal devine superior costului mediu.

La fel, costul variabil creşte mai mult decât proporţional faţă de volumul producţiei, atunci când costul marginal este superior costului variabil mediu.

5.2.3. Relaţia cost - productivitate

Singurul factor variabil pe termen scurt fiind munca, costul marginal este costul muncii, asociată unei variaţii marginale a producţiei. Cu cât cantitatea de bunuri produsă de un lucrător într-o oră suplimentară este mai mare, cu atât costul unei unităţi suplimentare de producţie (Cmg) este mai redus. Deci, cu cât P_mL este mai ridicat, cu atât C_{mg} este mai redus, între ele existând o relaţie inversă. Acelaşi raţionament se poate face pentru a stabili relaţia inversă dintre produsul mediu al muncii şi costul mediu.

Fig. 5.10 Relaţia dintre costurile medii şi marginale
şi cele ale produsului mediu şi marginal



Prin urmare: $CM = \frac{W}{PML}$ (5.43) şi $C_m = \frac{W}{P_m L}$ (5.44)

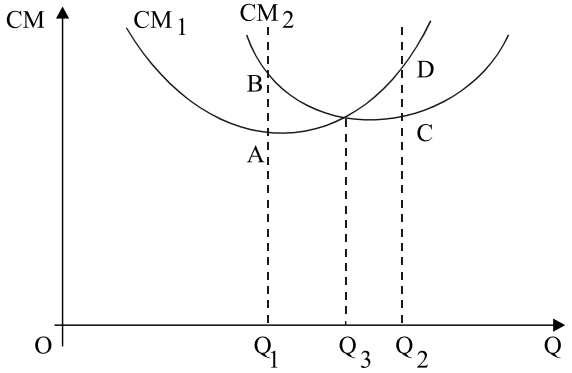
Această relaţie se poate generaliza. La un preţ dat al factorilor de producţie, costul mediu şi costul marginal variază în sens invers faţă de modificarea produsului mediu şi a produsului marginal, ceea ce se poate prezenta şi grafic prin curbele costurilor medii şi marginale şi prin curbele produsului mediu şi marginal (fig.5.10).

Întrucât curba produsului marginal întâlneşte curba produsului mediu la nivelul cel mai ridicat al acestuia din urmă, şi curba costului marginal va intersecta curba costului mediu la nivelul cel mai scăzut al acestuia.

5.2.4. Modificarea dimensiunii firmei

Pe termen scurt, o firmă dacă doreşte să-şi dezvolte producţia nu are altă posibilitate decât să utilizeze mai eficient factorul variabil (cel mai adesea munca). Însă, ea nu-şi poate spori la nesfârşit producţia pe această cale, deoarece va atinge un prag când vor exista prea puţini factori ficşi şi produsul marginal ar deveni negativ. Fără a aştepta această situaţie extremă, firma va căuta să-şi modifice talia sau tehnologia din momentul în care ea are această posibilitate, pentru a atinge o curbă de cost mai avantajoasă. Acest lucru se poate ilustra prin graficul următor (fig. 5.11).

Fig. 5.11. Modificarea dimensiunii firmei



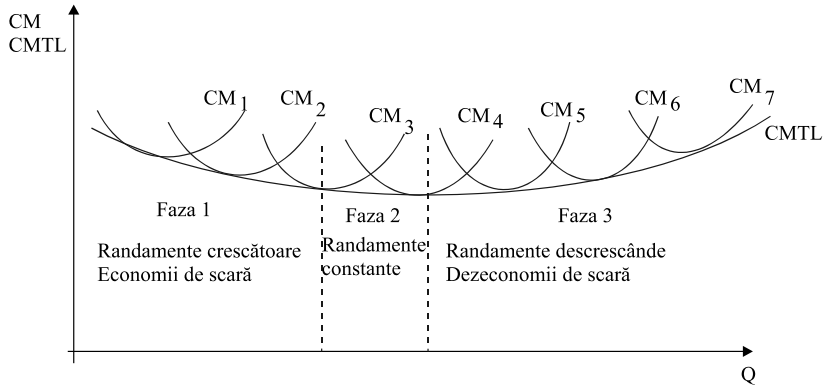
CM_1 evidenţiază costul mediu pe termen scurt şi CM_2 costul mediu pe care o firmă ar putea să-l atingă prin modificarea dimensiunii şi/sau tehnicilor sale. Pe termen scurt, producţia poate creşte de la Q_1 la Q_2, trecând de la punctul A, ce corespunde unui cost mediu mai scăzut, la punctul D, care presupune un cost mediu mai ridicat. Costul mediu creşte întrucât în această fază productivitatea factorului variabil este descrescătoare. Prin urmare, ar fi mai avantajos să se producă Q_2 situându-ne pe curba CM_2 căreia i-ar corespunde punctul C, respectiv un cost mediu mult mai mic, întrucât creşterea dimensiunii şi ameliorarea tehnicilor sporesc productivitatea factorilor şi reduc costurile de producţie. Însă, şi plasarea pe curba CM_1 prezintă avantaj dacă, din diverse motive, piaţa bunului respectiv scade şi trebuie din nou să se reducă producţia de la Q_2 la Q_1, producţie ce s-ar putea obţine la un cost mai scăzut corespunzător punctului A, faţă de costul mai ridicat corespunzător punctului B, dacă s-ar fi situat pe curba CM_2. Schimbarea dimensiunii nu este cu adevărat raţională decât dacă firma este asigurată cu o creştere importantă şi permanentă a cererii pentru respectivul produs, care corespunde unui nivel al producţiei mai mare decât Q_3. Pentru orice volum al producţiei inferior lui Q_3, dimensiunea şi tehnologia actuală sunt de preferat.

5.2.5. Curba costului pe termen lung

În fiecare moment, firma va urmări să se situeze pe curba de cost cea mai coborâtă, în funcţie de volumul producţiei ce se cere pe piaţă. La fiecare nivel al producţiei corespunde o curbă a costului care reflectă scara de producţie cea mai eficace pe termen scurt. Atât timp cât deplasarea are loc de-a lungul acestei curbe, ne situăm pe termen scurt; trecerea la termenul lung se manifestă printr-o deplasare a întregii curbe. Pentru situaţia prezentată în fig.5.11, curba de cost pe termen lung este o curbă mare care ***înfăşoară*** cele două curbe de scurtă perioadă CM_1 şi CM_2. Până la Q_3, CM_1 corespunde scării de producţie celei mai eficiente, dincolo de acest nivel al producţiei se impune schimbarea scării producţiei şi, deci, trecerea pe curba CM_2.

În condiţiile când factorii de producţie sunt divizibili, scara de producţie se poate schimba în mod continuu, existând o infinitate de curbe ale costului mediu pe termen scurt, tot atâtea câte niveluri de producţie posibile există. Curba costului mediu pe termen lung (CMTL) este o ***curbă înfăşurătoare*** sau o ***curbă anvelopă*** continuă, aşa cum se prezintă în fig. 5.12 şi este tangentă, respectiv atinge într-un punct fiecare curbă a costului mediu pe termen scurt.

Fig. 5.12. Curba costului mediu pe termen lung



"Curba înfăşurătoare" descrie diferitele evoluţii ale costului mediu pe termen lung luate în considerare, când firma alege în fiecare moment scara de producţie cea mai eficace. Ea prezintă trei faze:

Faza 1 - Costul mediu pe termen lung descreşte întrucât produsul mediu global al muncii şi capitalului creşte (relaţia inversă între costul mediu şi produsul mediu). Volumul producţiei creşte mai repede decât cantitatea de factori utilizaţi, randamentele de scară sunt crescătoare, iar firma realizează economii de scară.

Faza 2 - Costul mediu pe termen lung este constant întrucât produsul mediu global al muncii şi al capitalului rămâne nemodificat. Cantitatea produsă creşte în acelaşi ritm cu cantitatea de factori utilizaţi, randamentele de scară sunt constante, iar firma nu realizează o economie de scară. Punctul SME corespunde ***scării minim eficace***, respectiv scara producţiei de la care firma atinge costul minim pe termen lung.

Faza 3 - Costul mediu pe termen lung creşte întrucât produsul mediu global al muncii şi capitalului se reduce. Volumul producţiei creşte mai lent decât cantitatea de factori utilizaţi, randamentele de scară sunt descrescătroare, iar firma înregistrează dezeconomii de scară.

Curba costului mediu pe termen lung va fi la început descrescătoare şi va antrena economii de scară întrucât, sporindu-şi scara, firma poate să realizeze o mai bună diviziune a muncii, adică o specializare a fiecărui factor în vederea celei mai eficiente utilizări. Anumite cheltuieli de organizare ale unei firme sau costuri de gestiune (director, secretariat, serviciul contabilitate etc.) sunt inevitabile chiar pentru un volum de producţie limitat şi nu se dezvoltă ulterior în acelaşi ritm cu producţia. La fel, anumite echipamente foarte costisitoare, necesare odată cu demararea activităţilor, influenţează foarte mult nivelul costului mediu al primelor unităţi produse, dar treptat sunt amortizate printr-o producţie la o scară mai mare. Însă, treptat, o dimensiune prea mare antrenează o nouă creştere a costurilor fixe de gestiune: administrare mai dificilă, încetinirea deciziilor, comunicaţii interne mai complexe etc. Prin urmare, curba costului mediu pe termen lung devine crescătoare.

TA 5.2.

1. Care sunt principalele categorii de costuri şi ce relaţii există între ele?
2. Explicaţi relaţia între costuri şi productivitate

Răspunsuri:

5.3. Teoria ofertei

5.3.1. Oferta şi formele sale

Analiza tematicii ofertei este o continuare a analizei factorilor de producţie şi prezintă multe caracteristici simetrice celei a cererii.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri şi servicii pe care diferiţi agenţi economici vânzători sunt dispuşi să o cedeze pe piaţă contra plată, la un anumit nivel al preţului şi într-o anumită perioadă de timp.

Oferta, ca şi cererea, poate fi privită ca ofertă a unui bun sau serviciu şi ca ofertă a unei firme:

- oferta pentru un produs sau serviciu anume - reprezintă cantitatea dintr-un produs sau serviciu pe care producătorii pot să o vândă pe piaţă la un anumit preţ, din toate produsele, respectiv serviciile, ale căror caracteristici sunt suficient de apropiate, pentru ca ele să poată fi considerate substituibile;
- oferta pentru o unitate economică - exprimă cantitatea pe care un producător poate să o vândă, la diferite niveluri ale preţului.

Întrucât formarea preţurilor depinde de confruntarea ofertei totale cu cererea totală, oferta pentru un bun sau serviciu anume reprezintă suma tuturor cantităţilor oferite de toţi producătorii individuali (n) ai acestuia. Deci:

$$O = \sum_{i=1}^{n} oi(p) \quad (5.48), \text{ unde:}$$

O - oferta totală a unui bun sau serviciu la un anumit preţ dat;

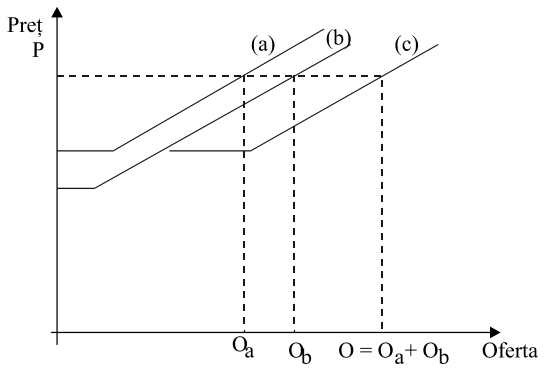
n - numărul de producători;

o - oferta unui producător al acelui bun sau serviciu la un preţ dat.

La fel ca şi cererea, curba ofertei totale pentru un anumit bun sau serviciu se obţine prin însumarea ***orizontală*** a curbelor ofertelor individuale ale acelui bun sau serviciu.

În fig. 5.13 s-au presupus două unităţi producătoare ale căror curbe ale ofertei sunt liniare (a şi b). Curba ofertei totale are traseul indicat prin c.

Fig.5.13 Construcţia curbei ofertei totale

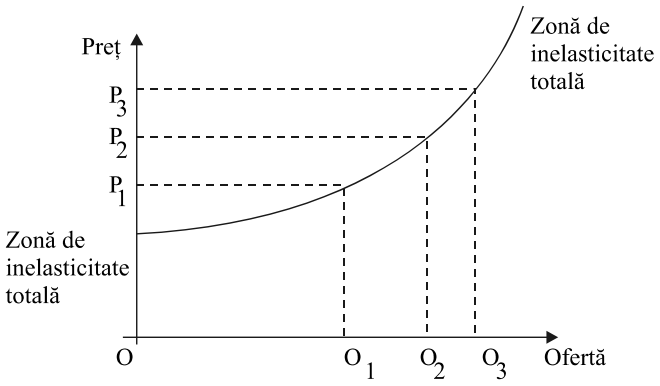


5.3.2. Factorii determinanţi ai ofertei

Decizia de ofertă trebuie să ia în considerare un element obiectiv, respectiv costul de producţie. În principiu, oferta este o funcţie care depinde de o multitudine de factori, în primul rând de preţ. Curba ofertei descrie ***legea generală a ofertei***: ***oferta unui bun este funcţie crescătoare de preţul său.*** Deci, între ofertă şi preţ este o relaţie directă, în sensul că ***oferta creşte pe măsură ce sporeşte*** şi preţul. Prin creşterea preţului, sporeşte diferenţa dintre preţ şi costul de producţie şi prin aceasta

se măreşte profitul, fapt ce incită producătorii la sporirea producţiei, care, la rândul său, antrenează noi venituri pe piaţă fig.5.14).

Fig. 5.14 Curba ofertei



În grafic există şi două zone de inelasticitate totală, care pot corespunde fie unui preţ ridicat, la care acesta nu mai antrenează sporirea ofertei, fie unui preţ scăzut, când sub un anumit nivel al său nu mai există ofertă, agenţii economici respectivi nefiind cointeresaţi să producă la acel preţ. Nivelul critic în acest sens este reprezentat de nivelul costului de producţie.

Întrucât oferta este în esenţă producţia destinată vânzării, factorii care determină oferta ţin mai ales de producţie; ei sunt, în principal: disponibilitatea (raritatea) factorilor de producţie, fluiditatea şi mobilitatea acestora, ca şi randamentul lor. Tocmai de aceea se poate distinge o ofertă fixă şi o ofertă flexibilă:

- ***oferta fixă*** - apare în cazul rarităţii absolute a factorilor de producţie, când cantitatea de bunuri oferită pe piaţă este dată şi ea nu poate fi majorată prin decizii economice;
- ***oferta flexibilă*** - apare în cazul rarităţii relative a factorilor de producţie, când bunul respectiv poate fi reprodus în proporţii variabile cu ajutorul resurselor disponibile.

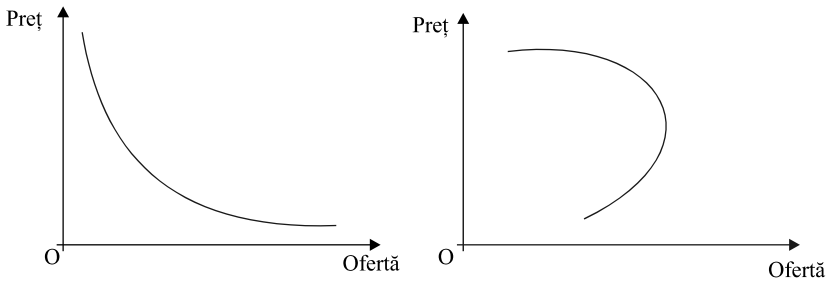
Modificarea ofertei, restrângerea sau extinderea ei, depinde şi de posibilităţile de producţie din diferite perioade de timp, posibilităţi determinate de constrângerea de capacitate de producţie. În funcţie de acest criteriu, oferta poate fi: ofertă instantanee, ofertă pe termen scurt şi ofertă pe termen lung[8] .

- ***Oferta instantanee*** sau oferta pe termen foarte scurt - când perioada de timp este prea scurtă (aşa numita perioadă a pieţii) pentru ca producţia să se poată modifica. Producătorul ia decizii în funcţie de anticipaţiile lui asupra preţului de piaţă, oferta neputându-se modifica decât în limitele stocurilor existente;
- ***Oferta pe termen scurt*** - când perioada de timp este scurtă, decizia de sporire a ofertei fiind în funcţie de gradul de folosire a capacităţilor de producţie existente, volumul acestora fiind considerat constant;
- ***Oferta pe termen lung*** - când perioada de referinţă permite să se aibă în vedere sporirea capacităţilor de producţie existente sau ridicarea nivelului lor tehnic.

În anumite cazuri se pot constata curbe ale ofertei "anormale", oferta fiind funcţie descrescândă faţă de preţ, sau pliate - când oferta este la început funcţie crescătoare apoi descrescătoare faţă de preţ.

[8] A. Page, *op.cit.*, p.142.

Fig. 5.15 Curbe ale ofertei anormale şi pliate



a) Curba ofertei anormale b) Curba ofertei pliate

Acest fenomen poate să apară în cazul unor unităţi agricole ce sunt constrânse să obţină un anumit nivel al veniturilor pentru a putea face faţă scadenţelor (impozite, rambursarea de credit etc.). Scăderea preţului poate antrena creşterea cantităţilor oferite pentru a se obţine menţinerea încasărilor la un nivel necesar. Acelaşi fenomen s-a putut constata şi în perioadele de criză economică, mai ales, în cele de scădere a preţurilor materiilor prime sau energiei, când unele ţari, îndeosebi slab dezvoltate, foarte îndatorate, au fost constrânse să sporească producţia şi oferta acelor resurse pentru a menţine nivelul veniturilor valutare relativ stabil.

Cantitatea oferită depinde în afară de preţ şi de alţi factori precum: costul de producţie (C_P), preţul altor bunuri (P_B), preţul factorilor de producţie (P_{FB}), tehnologia existentă (T), numărul ofertanţilor (E). Toţi aceşti factori poartă denumnirea de ***condiţiile ofertei***.

$$O_A = F(C_P, P_B, P_{FB}, T, N_O, P_P, E) \qquad (5.49.)$$

1. ***Costul de producţie***. Între cantitatea oferită şi nivelul costului de producţie există o relaţie inversă. Dacă costul de producţie al unui bun scade, va creşte oferta acestuia, iar curba ofertei se va deplasa spre dreapta, şi invers, atunci când costul creşte, oferta scade iar curba ofertei se va deplasa spre stânga.

2. ***Preţul altor bunuri***. Existând o cantitate anume de resurse, acestea vor fi atrase spre acele activităţi de producţie unde ele sunt remunerate mai bine. Dacă preţul bunului A creşte, iar al bunului B scade sau rămâne constant, atunci oferta primului bun va spori întrucât, cum este şi firesc, se va înregistra o atragere a factorilor de producţie spre acesta. Curba ofertei bunului A se va deplasa spre dreapta şi invers, cea a bunului B spre stânga.

3. ***Preţul factorilor de producţie***. Dacă preţul factorilor de producţie scade, ofertanţii vor putea produce mai multe bunuri, iar curba ofertei pentru bunul respectiv se va deplasa spre dreapta. Invers, dacă preţul factorilor de producţie creşte, va spori şi costul de producţie, oferta acelui bun se reduce, iar curba ofertei se va deplasa spre stânga.

4. ***Tehnologia***. Folosirea unor tehnologii moderne va avea ca efect creşterea productivităţii factorilor de producţie şi, implicit, diminuarea costului de producţie. Drept rezultat, curba ofertei se va deplasa spre dreapta.

5. ***Numărul de ofertanţi***. Curba ofertei totale a unui bun are în vedere toţi ofertanţii acestuia pe piaţă. Ea se va deplasa spre dreapta dacă în ramură vor intra noi firme şi invers.

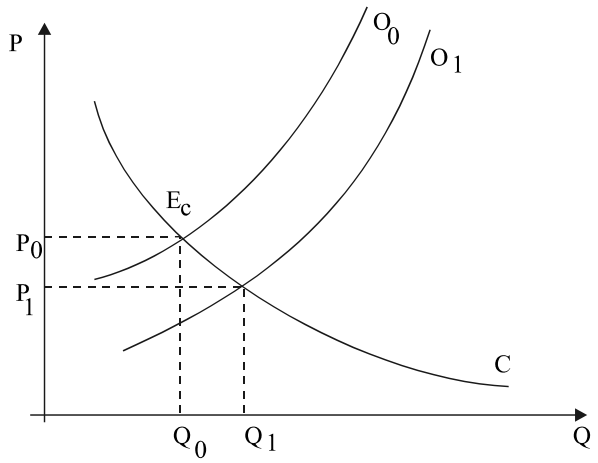
6. ***Perspectivele pieţei***. Dacă în perspectivă se aşteaptă o diminuare a producţiei, ofertanţii vor căuta să producă mai mult în prezent pentru a contracara efectele acţiunilor viitoare. Curba ofertei se va deplasa spre dreapta. Aşteptarea unui preţ mai mare în viitor are ca efect reducerea ofertei prezente. Curba ofertei se va deplasa spre stânga. Previziunea unei scăderi de preţ în viitor, dimpotrivă, va duce la creşterea ofertei prezente, iar curba ofertei se va deplasa spre dreapta.

Evenimentele social-politice pot influenţa hotărâtor producţia şi oferta de bunuri. Dacă acestea sunt favorabile, oferta de bunuri şi servicii va creşte, iar curba se va deplasa spre dreapta. În caz contar, ea se va diminua, iar curba ofertei se va deplasa spre stânga.

Prin însumarea influenţelor individuale ale factorilor prezentaţi, va rezulta modificarea ofertei totale a unui anumit bun, la un nivel dat al preţului. Aceasta va duce la schimbarea poziţiei curbei

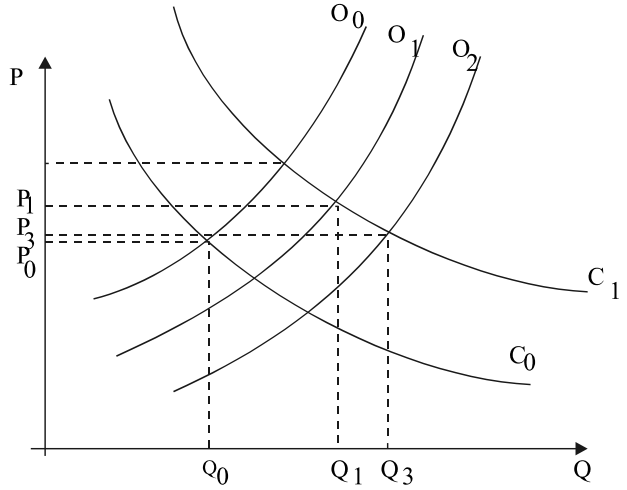
ofertei spre stânga sau spre dreapta. Aceste deplasări ale curbei ofertei vor influenţa condiţiile de echilibru, respectiv preţul şi cantitatea cerută şi oferită. Dacă are loc o deplasare spre dreapta a curbei ofertei, preţul de echilibru se va reduce de la P_0 la P_1, iar cantitatea cerută şi oferită va creşte de la Q_0 la Q_1 (fig. 5.16).

Fig. 5.16 Deplasarea curbei ofertei



Dacă se deplasează ambele curbe, efectele nu mai pot fi în întregime prevăzute. În condiţiile în care atât oferta cât şi cererea cresc, curbele lor se vor deplasa spre dreapta, cantitatea de echilibru va creşte, însă evoluţia preţului de echilibru va depinde de intensitatea deplasării relative a celor două curbe (fig. 5.17).

Fig. 5.17 Deplasările simultane ale curbelor ofertei şi cererii



5.3.3. Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei exprimă gradul de sensibilitate a acesteia la variaţiile survenite în factorii care o influenţează

Oferta unui bun suferă influenţa a numeroşi factori, dar mai uşor cuantificabilă este cea manifestată de propriul preţ. ***Elasticitatea preţ a ofertei pentru un anumit bun reprezintă gradul de sensibilitate a ofertei sau reacţia ei la variaţiile intervenite în nivelul preţului bunului respectiv.*** Ea poate fi determinată ca elasticitate arc şi elasticitate punct.

Elasticitatea arc se determină ca raport procentual dintre variaţia relativă a cantităţii oferite $\left(\frac{\Delta X}{X}\right)$ şi variaţia relativă a preţului $\left(\frac{\Delta X}{X}\right)$: $E_{0_{P_x}} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_x}{P_x}} = \frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{X}$ (5.50)

Elasticitatea punct se determină dacă se cunoaşte ecuaţia ofertei care descrie legătura funcţională dintre cantităţile oferite şi preţ. În acest caz, a determina elasticitatea preţ a ofertei într-un punct înseamnă a calcula variaţia relativă a ofertei lui X la o variaţie tot mai mică a preţului (care tinde spre zero, încât, practic, rămânem în acelaşi punct de pe curba ofertei). Pentru aceasta se calculează derivata lui X în raport cu P_x. $E_{0_{P_{xA}}} = \frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_{xA}}{X_A}$ (5.51)

Coeficienţii elasticităţii ofertei faţă de preţ au semnul pozitiv, cele două mărimi raportate modificându-se în acelaşi sens.

În funcţie de valoarea calculată pentru aceşti coeficienţi pot exista următoarele situaţii:

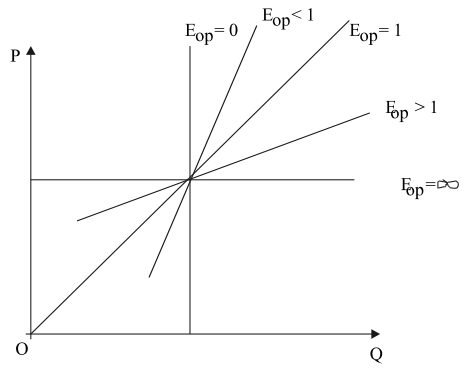
a) ***ofertă de elasticitate supraunitară*** (ofertă elastică), când $E_{op} > 1$, respectiv, la o modificare a preţului, variaţia ofertei va fi în acelaşi sens, dar într-o proporţie mai mare.
b) ***ofertă de elasticitate unitară***, când $E_{op} = 1$, respectiv, oferta se modifică în aceeaşi măsură şi în acelaşi sens cu variaţia preţului.
c) ***ofertă de elasticitate subunitară*** (ofertă inelastică)), când $E_{op} < 1$, respectiv oferta acelui bun se modifică în acelaşi sens, dar într-o măsură mai mică decât variaţia preţului.

Pot fi imaginate şi două cazuri extreme:

d) ***oferta perfect elastică***, când $E_{op} = \infty$, respectiv volumul ofertei acelui bun sporeşte foarte mult, la o variaţie infinit de mică a preţului, tinzând spre zero.
e) ***oferta perfect inelastică***, când $E_{op} = 0$, adică oricât s-ar modifica preţul, cantitatea oferită rămâne neschimbată sau variaţia ofertei este nulă.

Grafic, aceste forme ale ofertei sunt reprezentate în fig. 5.18.

Fig. 5.18 Formele ofertei



Coeficienţii elasticităţii ofertei ne permit să comparăm reacţiile acesteia pe diferite pieţe, la schimbarea nivelului preţurilor. Ei reflectă posibilitatea adaptării ofertei la cerere.

Factorii cei mai importanţi care determină elasticitatea ofertei sunt:

1. ***Costul de producţie*** - când acesta creşte, elasticitatea ofertei scade şi invers.

2. ***Factorul timp*** - care joacă un rol foarte important în realizarea extinderii ofertei. Într-o perioadă scurtă de timp, se poate modifica numai factorul variabil, în special munca, ceea ce imprimă ofertei un caracter inelastic. Pe perioadă lungă, toţi factorii devin variabili, oferta putând spori printr-un proces investiţional susţinut, devenind astfel elastică.

3. ***Gradul de mobilitate a factorilor de producţie***. Cu cât gradul de mobilitate a factorilor de producţie de la producţia unui bun la producţia altui bun este mai mare, cu atât va fi mai mare elasticitatea ofertei bunului respectiv.

4. ***Posibilităţile de stocare a bunurilor şi costurile aferente acesteia***. Dacă bunurile pot fi depozitate şi păstrate o perioadă de timp, elasticitatea ofertei acestora creşte şi invers, când posibilităţile de stocare sunt reduse sau lipsesc, oferta devine inelastică. Costurile aferente stocării se adaugă la costul produsului, influenţând prin aceasta şi elasticitatea ofertei.

TA 5.3

1. Ce este oferta şi care sunt determinanţii săi?
2. Ce este elasticitatea ofertei şi care sunt determinanţii ei?

Răspunsuri:

Întrebări recapitulative

1. *Ce este izocanta şi care sunt proprietăţile sale?*
2. *Ce reprezintă dreapta de izocost şi cum poate fi ea reprezentată?*
3. *În ce condiţii se realizează combinarea optimă a factorilor de producţie?*
4. *Cum se determină costul social?*
5. *Care este relaţia dintre produsul mediu - cost mediu şi produs marginal - cost marginal?*
6. *Ce factori pot influenţa oferta?*

Teste grilă:

1. Pe perioadă lungă, pentru o firmă:

a) factorul muncă este fix, iar factorul capital este variabil;
b) factorii de producţie sunt ficşi;
c) toţi factorii de producţie sunt variabili;
d) tehnologia se schimbă.

2. Pe termen scurt, o întreprindere:

a) nu poate să-şi modifice volumul producţiei;
b) îşi modifică volumul de capital folosit;
c) poate modifica volumul producţiei;
d) poate modifica volumul de muncă folosită.

3. Fiind date α (proporţia modificării inputurilor) şi β (proporţia modificării outputurilor) din relaţia $\beta X = f(\alpha \cdot K, \alpha \cdot L)$, unde X = volumul producţiei, K = factorul capital, iar L = factorul muncă, dacă $\beta > \alpha$, avem:

a) randamente de substituţie crescătoare;
b) randamente de scară crescătoare;
c) randamente de substituţie descrescătoare;
d) randamente de scară descrescătoare.

4. Atunci când un singur factor de producţie (de exemplu L = munca) este variabil, volumul maxim al producţiei corespunde situaţiei în care:

a) productivitatea medie a muncii este zero;
b) productivitatea marginală a muncii este maximă;
c) productivitatea marginală a muncii este zero;
d) productivitatea medie a muncii este maximă.

5. Pe termen scurt, nivelului descrescător al productivităţii medii a muncii îi poate corespunde:

a) un nivel crescător al producţiei totale;
b) un nivel crescător al productivităţii marginale a muncii;
c) un nivel descrescător al costului mediu;
d) un nivel crescător al costului marginal.

6. Izocanta este o curbă ce indică:

a) ansamblul combinaţiilor a două bunuri X şi Y care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic;
b) ansamblul combinaţiilor de capital şi de muncă posibile pentru un cost dat şi la un preţ dat al factorilor;
c) evoluţia cererii unui bun în functie de preţul său;
d) ansamblul combinaţiilor de capital şi muncă, la o stare dată a tehnologiilor, care permit să se obţină aceeaşi cantitate de producţie.

7. Rata marginală de substituţie între factorii de producţie (muncă şi capital):

a) măsoară variaţia cantităţii de capital necesară pentru compesarea muncii aferente variaţiei producţiei cu o unitate;
b) se determină ca raport între variaţia capitalului şi variaţia producţiei;
c) măsoară variaţia cantităţii de capital necesară pentru a compensa o variaţie infinit de mică a cantităţii de muncă astfel încât volumul producţiei să rămână neschimbat;
d) se calculează ca raport între productivitatea marginală a muncii şi productivitatea marginală a capitalului.

8. Dreapta de izocost reprezintă:

a) ansamblul combinaţiilor de capital şi muncă posibile, la un preţ dat al factorilor de producţie, pentru costuri totale diferite;
b) ansamblul combinaţiilor de bunuri ce pot fi procurate de un consumator ţinând seama de venitul său şi preţurile lor;
c) ansamblul combinaţiilor de capital şi muncă posibile pentru un cost dat şi pentru un preţ dat al factorilor;
d) ansamblul combinaţiilor de bunuri care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic.

9. Echilibrul producătorului:

a) presupune obţinerea unui volum dat al producţiei la un cost total al factorilor de producţie cel mai mic posibil;
b) se realizează când raportul productivităţilor marginale ale celor doi factori este egal cu raportul invers al preţurilor lor;
c) se exprimă grafic prin punctul de tangenţă al dreptei de izocost la curba de indiferenţă;
d) reprezintă alegerea optimală a producătorului, adică acea combinaţie de factori de producţie în limita costului total dat şi a preţurilor date ale factorilor de producţie, care permite atingerea celui mai înalt nivel de producţie.

10. Costul economic este acela care:

a) cuprinde numai costurile explicite;
b) cuprinde numai costurile implicite;
c) corespunde cheltuielilor efectuate de firmă în legătură cu producţia unei cantităţi de output;
d) cuprinde atât costurile explicite cât şi cele implicite.

11. Variaţia costului de producţie al unui bun provoacă:

a) o variaţie de acelaşi sens a cantităţii oferite din bunul respectiv;
b) o deplasare pe curba ofertei bunului respectiv, în sus - când creşte - şi în jos - când scade;

c) o deplasare a curbei ofertei: spre dreapta - când creşte - şi spre stânga - atunci când scade;
d) o deplasare a curbei ofertei: spre dreapta - când scade - şi spre stânga - atunci când creşte.

12. Dacă preţul unui bun creşte:

a) se înregistrează o reducere a cantităţii de factori de producţie utilizaţi pentru acest bun;
b) curba ofertei la acest bun se va deplasa spre stânga;
c) se înregistrează o creştere a ofertei pe piaţa altui bun;
d) se înregistrează o atragere a factorilor de producţie spre acest produs;
e) curba ofertei la acest produs se va deplasa spre dreapta.

13. Când curba ofertei se deplasează spre stânga:

a) cantitatea cerută şi oferită va scădea;
b) preţul de echilibru va creşte;
c) numai cantitatea oferită va scădea;
d) preţul de echilibru va scădea;
e) cantitatea cerută şi oferită va creşte.

Aplicaţie rezolvată:

Funcţia de producţie a unei firme este $\mathbf{Q = K\,L^2}$**,** unde Q este volumul producţiei, K este cantitatea de capital,iar L este cantitatea de muncă. Preţul capitalului este $\mathbf{P_K = 20}$ unităţi monetare (u.m.), iar preţul muncii este $\mathbf{P_L = 10}$ u.m.. Costul total în care trebuie să se încadreze firma este egal cu **6000** u.m. Să se determine:

1. tipul de randament de scară al acestei firme.
2. producţia maximă ce poate fi obţinută;
3. productivitatea marginală a muncii în cazul combinaţiei optimale

Rezolvare:

1. Dacă mărim de α ori cantităţile de factori de producţie, producţia va creşte şi ea de β ori şi vom avea: $\beta \cdot Q = \alpha \cdot K \cdot (\alpha L)^2$, adică $\beta \cdot Q = \alpha^3 \cdot K \cdot L^2$ sau $\beta \cdot Q = \alpha^3 \cdot Q$, de unde rezultă că $\beta = \alpha^3$; Deci, $\beta > \alpha$, ceea ce înseamnă că există randamente de scară crescătoare.

2. Producţia maximă poate fi obţinută în cazul combinaţiei optimale. Pentru a o determina, trebuie calculate mai întâi cantităţile optimale a factorilor de producţie, pe care le vom introduce apoi în funcţia de producţie. Pentru a determina cantităţile optimale ale factorilor de producţie, construim sistemul de două ecuaţii cu două necunoscute, K şi L; prima ecuaţie rezultă din condiţia de echilibru a producătorului, PmK/Pml = Pk/Pl:

Pmk = $\frac{dQ}{dK} = L^2$; PmL = $\frac{dQ}{dL} = 2 \cdot K \cdot L$; rezultă: $\frac{L^2}{2KL} = \frac{20}{10}$, adică L = 4 K;

a doua ecuaţie este constrângerea bugetară a producătorului: CT = Pk · K + Pl · L, adică 6000 = 20 K + 10 L sau, înlocuindu-l pe L cu 4 K şi simplificând prin 10, 600 = 6 K, de unde rezultă K = 100, iar L = 4 K = 400. Cu aceste cantităţi Q max = $100 \cdot 400^2$

Deci, producţia maximă ce poate fi obţinută este Q = 16 000 000 .

3. Productivitatea marginală a muncii în cazul combinaţiei optimale este:

PmL = 2 K L = $2 \cdot 100 \cdot 400 = 80\,000$.

Aplicaţii de rezolvat:

1. Funcţia de producţie a unei întreprinderi este $Q = K \cdot L^2$. Ce tip de randamente de scară prezintă această întreprindere?

a) crescătoare;
b) descrescătoare;
c) constante.

2. Funcţia de producţie a unei firme este $Q = K^2 \cdot L^2$. Dacă preţurile factorilor achiziţionaţi de pe o piaţă concurenţială sunt $P_K = 2$, $P_L = 1$, atunci cantităţile optime necesare producerii a 64 unităţi output sunt:

a) K = 2; L = 2;
b) K = 2; L = 4;
c) K = 4; L = 4;
d) K = 4; L = 2.

3. În tabelul de mai jos este redat volumul producţiei obţinut la diferite niveluri ale inputurilor (factorilor de producţie) L - muncă şi K - capital:

L \ K	1	2	3	4
1	100	125	135	140
2	170	200	220	235
3	200	265	300	320
4	250	310	365	400

În aceste condiţii:

a) când factorul capital este fix şi egal cu 4, productivitatea marginală a muncii pentru L = 3 este 85;
b) când factorul capital este fix şi egal cu 3, productivitatea marginală a muncii pentru L = 3 este 35;
c) când factorul muncă este fix şi egal cu 4, productivitatea marginală a capitalului pentru K = 2 este 60;
d) când factorul muncă este fix şi egal cu 2, productivitatea marginală a capitalului pentru K = 3 este 80.

4. Funcţia de producţie pentru un anumit bun este $Q = 2K^2L$. Preţurile unitare ale factorilor de producţie sunt: $P_K = 800$ unităţi monetare (u.m.), iar $P_L = 500$ u.m.. Combinaţia optimală a factorilor pentru obţinerea unei producţii de 5400 bucăţi este:

a) K = 12, iar L = 15;
b) K = 8, iar L = 12;
c) K = 15, iar L = 12;
d) indeterminabilă deoarece nu este dat nivelul costului total.

5. Un agent economic obţine o producţie optimă de 125.000 bucăţi la un cost mediu de 8 unităţi monetare (u.m.) pe bucată. Ştiind că preţul capitalului este dublu faţă de preţul factorului muncă, iar funcţia de producţie este $Q = 25 \cdot K \cdot L$, cantităţile optimale folosite din cei doi factori sunt:

a) K = 100, iar L = 50; b) K = 50, iar L = 100; c) K = 25, iar L = 50;
e) K = 100, iar L 200.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 6: CONCURENŢA PERFECTĂ

Obiective de studiu:

Concurenţa perfectă reprezintă un model ideal de funcţionare a pieţelor, rezultat şi el al unui proces de abstractizare ştiinţifică, care sunt departe de ceea ce înseamnă realitatea, mai ales cea a zilelor noastre. Şi atunci, de ce consumăm efort şi timp pentru a studia ceva ce nu există în realitate? Răspunsul este simplu: fiindcă reprezintă un model de referinţă, la care ne raportăm mereu pentru a înţelege tipul real de piaţă pe care-l studiem.

După parcurgerea acestui capitol,

- veţi cunoaşte tipurile de piaţă în funcţie de gradul de concurenţă;
- veţi înţelege care sunt ipotezele modelului teoretic al concurenţei perfecte şi în ce constă conţinutul lor;
- veţi putea explica maniera în care se formează preţul curent sau de perioadă foarte scurtă şi cum se realizează echilibrul pieţei unui bun;
- veţi putea explica mecanismul formării preţului stabil de perioadă scurtă şi cum se realizează echilibrul firmei, atât în situaţia favorabilă, când preţul curent al pieţei acoperă toate costurile ei, permiţându-i şi obţinerea unui profit, cât şi într-o situaţie nefavorabilă, când preţul curent al pieţei nu acoperă toate costurile;
- veţi înţelege şi veţi putea explica mecanismul realizării echilibrului ramurii şi modul cum se fixează preţul stabil de perioadă lungă;

Timp de lucru: 3 ore

Teme de verificare:

TA 6.1. Ipotezele modelului teoretic al concurenţei perfecte;
TA 6.2. Formarea preţului de echilibru al pieţei;
TA 6.3 Formarea preţului de echilibru al firmei;
TA 6.4. Formarea preţului de echilibru al ramurii

După ce s-au studiat comportamentul consumatorului şi cererea, comportamentul producătorului, costurile şi oferta, ne propunem să vedem în continuare modul în care acestea interacţionează pe piaţă, determinând preţurile şi cantităţile la care se vor produce şi vinde bunurile.

Piaţa unui bun poate fi definită ca locul de întâlnire, la un moment dat, a dorinţelor consumatorilor, exprimate prin cerere, şi a dorinţelor producătorilor, exprimate prin ofertă[1].

Spre deosebire de sensul obişnuit, comun, al termenului de piaţă, aşa cum îl înţelege de exemplu gospodina (care merge la piaţă pentru a cumpăra o multitudine de bunuri necesare în gospodărie), aici ne vom referi la ***piaţa unui anumit bun sau serviciu*** care fac parte din categoria bunurilor de consum sau a factorilor de producţie: piaţa grâului, piaţa automobilelor, piaţa cărbunelui, piaţa muncii etc.

În plus, chiar dacă în definiţie piaţa este "loc de întâlnire", nu trebuie să interpretăm acest fapt în sensul unei prezenţe fizice a participanţilor purtători ai cererii şi ofertei. Întâlnirea cererilor şi ofertelor lor se poate realiza în numeroase alte modalităţi, de exemplu prin ordine scrise, telex, telefon, fax etc.

[1] Gilbert Abraham Frois, *Economia politică*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994, p.212.

Aşa cum s-a amintit deja în capitolul 2, pieţele pot fi diferenţiate după numeroase criterii. Aici vom lua în considerare numărul purtătorilor cererii, respectiv, ofertei, accesul pe piaţă al acestora (liber sau îngrădit) şi natura produselor. În funcţie de aceste elemente se poate măsura ***gradul de competiţie***, care diferenţiază pieţele în următoarele tipuri (vezi tabelul 6.1.).

Tabelul 6.1. Tipuri de piaţă în funcţie de gradul de competiţie (concurenţă) şi trăsăturile lor:

Tipul de piaţă	Numărul de participanţi		Accesul pe piaţă (Libertatea de intrare)	Natura produselor
	La cererea de pe piaţă	La oferta de pe piaţă		
Concurenţa perfectă	Foarte mulţi	Foarte mulţi	Nelimitată	Omogene (nediferenţiate)
Concurenţa monopolistă	Mulţi sau câţiva	Foarte mulţi	Nelimitată	Diferenţiate
Oligopolul	Foarte mulţi	Puţini	Limitată pentru ofertanţi	Nediferenţiate sau Diferenţiate
Oligopsonul	Puţini	Foarte mulţi	Limitată pentru cumpărători	Nediferenţiate sau Diferenţiate
Monopolul	Foarte mulţi	Unul singur	Restrânsă sau complet blocată pentru ofertanţi	Unic
Monopsonul	Unul singur	Foarte mulţi	Restrânsă sau complet blocată pentru cumpărători	Unic

Dintre acestea, în capitolul de faţă ne vom ocupa de concurenţa perfectă, numită şi "concurenţa pură şi perfectă"[2].

6.1. Ipotezele modelului teoretic al concurenţei perfecte

Modelul teoretic al concurenţei perfecte este conceput pe baza existenţei concomitente a cinci ipoteze:

a) ***Atomicitatea cererii şi ofertei***, care presupune îndeplinirea a două condiţii cumulative:

· existenţa unui foarte mare număr de cumpărători şi vânzători ai unui aceluiaşi bun;

· nici unul dintre participanţii pe piaţă nu trebuie să ofere sau să ceară din bunul respectiv o cantitate prin a cărei modificare să poată determina o variaţie semnificativă a ofertei sau cererii globale. Această condiţie este expresiv prezentată de economistul francez François Perroux care arată că, în condiţiile atomicităţii pieţei, fiecare ofertă trebuie să fie ca o "picătură de apă în oceanul ofertei", iar fiecare cerere ca o "picătură de apă în oceanul cererii".

Deci, participanţi pe piaţă în număr mare, dar fiecare dintre ei având o dimensiune neglijabilă în raport cu întinderea pieţei.

[2] *Ibidem*, p. 215 - 217.

b) ***Omogenitatea produsului***, care înseamnă că toate unităţile dintr-un anumit bun, indiferent de întreprinderea care le produce, sunt perfect identice, oricând substituibile unele cu altele. De aceea, neexistând diferenţierea acestora, nu mai este necesară publicitatea.

c) ***Intrarea/ieşirea liberă într-o/dintr-o ramură de activitate sau pe/de pe piaţă***, care presupune că nu există nici o barieră, de nici o natură (tehnică, financiară sau juridică) la pătrunderea sau părăsirea unei activităţi economice (desigur licite).

d) ***Transparenţa perfectă a pieţei***, care presupune că toţi participanţii pe piaţă sunt perfect informaţi în legătură cu calitatea, natura produsului şi preţul său. Acesta din urmă nu poate fi decât unic, dacă avem în vedere ***ipoteza fundamentală a raţionalităţii individului***. Acesta, urmărind, de exemplu, în calitate de consumator, să-şi maximizeze utilitatea, ştiind că bunul este omogen, nu va accepta, dacă am presupune că există două preţuri, să-l plătească pe cel mai mare; astfel va fi practicat un preţ unic, cel mai mic.

e) ***Perfecta mobilitate a factorilor de producţie***, care presupune că aceştia vor fi orientaţi întotdeauna spre activităţile unde vor fi utilizaţi cel mai eficient. Orice întreprinzător găseşte pentru activitatea sa factorii de producţie necesari, în orice moment şi în orice cantitate.

În analiza modului de formare a preţurilor şi de realizare a echilibrului se iau în considerare mai multe perioade:

· ***perioada foarte scurtă***, confundată practic cu un anumit moment al pieţei, în care se formează ***preţul de echilibru al pieţei*** ca rezultat al raportului dintre cererea şi oferta existente în acel moment, ajungându-se astfel la ***echilibrul pieţei***. Perioada este atât de scurtă încât ofertanţii nu mai au timpul necesar să-şi mărească producţia, oferta limitându-se la stocul existent pe piaţă, care se va confrunta cu cererea reprezentată de dorinţele cumpărătorilor existenţi în momentul respectiv;

· ***perioada scurtă***, în care, aşa cum s-a văzut la teoria producătorului, variaţia ofertei poate fi realizată pe seama modificării producţiei doar prin angajarea unui număr suplimentar de lucrători sau prin disponibilizarea lor. Un singur factor de producţie variază. Capitalul rămâne neschimbat. În cadrul acestei perioade se analizează mecanismul realizării ***echilibrului firmei***;

· ***perioada lungă***, în care producătorii ofertanţi pot modifica şi volumul utilajelor, al capacităţii de producţie. Variază toţi factorii de producţie. Se studiază în acest caz ***echilibrul ramurii***.

TA 6.1.

1. Care sunt ipotezele modelului teoretic al concurenţie perfecte?

Răspuns:

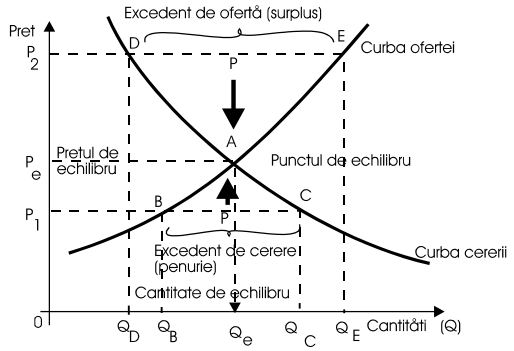
6.2. Fixarea preţului curent sau de perioadă foarte scurtă şi determinarea echilibrului de piaţă

Preţul curent sau preţul de echilibru al pieţei se formează la un moment dat şi este valabil o perioadă foarte scurtă. El rezultă din întâlnirea curbelor ofertei şi cererii, care, plecând de la premiza că ***vânzătorii şi cumpărătorii se află sub influenţa exclusivă a raţionalităţii economice***, sunt liniare, de tip clasic;

Când agenţii economici se află sub influenţa exclusivă a raţionalităţii, preţul de echilibru este cel care realizează echilibrul cantităţilor oferite şi cerute.

În fig. 6.1. punctul A marchează intersecţia curbelor cererii şi ofertei, proiecţia lui pe axa preţurilor fiind P_e, iar pe axa cantităţilor fiind Q_e. Segmentul OP_e reprezintă preţul momentan care permite egalarea cantităţii oferite cu cantitatea cerută, ambele reprezentate prin segmentul OQ_e.

Fig. 6.1.Fixarea preţului momentan şi realizarea echilibrului pietei



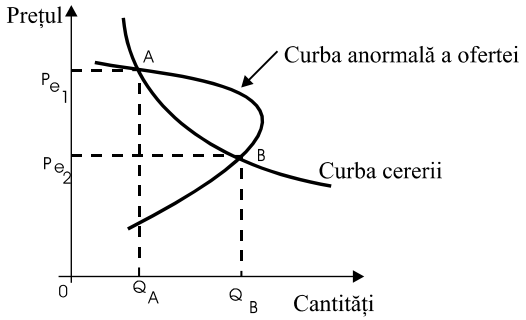
Dacă preţul s-ar fixa pe piaţă la nivelul OP_1, inferior lui OP_e, cumpărătorii ar fi stimulaţi să ceară o cantitate OQ_c (Punctul Q_C fiind proiecţia pe abscisă a intersecţiei cu curba cererii a orizontalei trasate prin P_1), dar s-ar constata că pe piaţă nu există decât o ofertă egală cu OQ_B, înregistrându-se o penurie sau un excedent de cerere egal cu segmentul Q_BQ_C. Unii dintre cumpăratori, dispuşi să plătească preţul pieţei, nu-şi vor putea achiziţiona bunul respectiv. De aceea, dorind să-şi procure bunul, cumpărătorii vor ajunge, printr-un proces de încercări succesive, la preţul OP_e care asigură ca dorinţele de cumpărare să coincidă cu cele de vânzare. Piaţa va ajunge în echilibru. Presiunea preţului este îndreptată de jos în sus, aşa cum o indică şi sensul săgeţii din fig. 6.1.

Dacă, dimpotrivă, preţul ar fi iniţial la nivelul OP_2, superior celui de echilibru, cantitatea oferită ar fi OQ_E, mare, fiindcă preţul ridicat îi avantajează pe vânzători. Ei însă vor constata că nu au cumpărători suficienţi, deoarece aceştia sunt descurajaţi. Cantitatea cerută la preţul OP_2 nu este decât OQ_D, astfel încât, de această dată, apare un surplus sau un excedent de ofertă egal cu Q_DQ_E. Pentru ofertanţi, o asemenea situaţie nu este avantajoasă deoarece, nevânzându-şi marfa, aceştia nu-şi pot recupera cheltuielile de producţie, nu-şi pot relua producţia, cresc cheltuielile lor cu stocarea şi păstrarea ofertei excedentare, iar, dacă sunt perisabile, bunurile se pot chiar deprecia sau degrada total. De aceea, dorind să-şi vândă marfa cu care au venit pe piaţă, vânzătorii vor fi nevoiţi să-şi reducă treptat preţul, de asemenea prin tatonări succesive, până când ajung la nivelul OP_2, pentru care cererea egalează oferta lor. Presiunea preţului, aşa cum se observă în fig. 6.1, va fi orientată de această dată de sus în jos, în sensul diminuării sale.

Aceasta este descrierea modelului teoretic. În practică, unii agenţi economici, cumpărători sau vânzători, fie că nu vor avea răbdarea să parcurgă toate încercările necesare, fie că nu au toate informaţiile necesare, vor încheia contracte la niveluri de preţ care-i dezavantajează. În acest caz însă ieşim din schema concurenţei perfecte, care presupune transparenţă perfectă, adică o cunoaştere de către fiecare a intenţiilor tuturor celorlalţi. Un astfel de mecanism de fixare a preţului momentan şi de realizare a echilibrului pieţei poate fi întâlnit într-o formă apropiată la bursa de valori, unde cursul titlurilor şi cantităţile corespunzătoare oferite şi cerute sunt afişate continuu.

Când curba ofertei nu este normală, continuu crescătoare faţă de preţ, ci repliată, ca în fig. 6.2., pot exista două puncte de echilibru, A şi B, cărora le corespund două preţuri de echilibru, OP_{e1} şi OP_{e2}, şi două cantităţi de echilibru, OQ_A şi OQ_B. Alegerea între cele două preţuri va depinde de circumstanţe exterioare pieţei, cum ar fi intervenţiile guvernamentale, ceea ce ne îndepărtează de ipotezele concurenţei perfecte.

Fig. 6.2. Piața cu curbă anormală



În concluzie, pe o piaţă cu concurenţă perfectă, aflată sub influenţa exclusivă a raţionalităţii, preţul de echilibru stabilit pe termen foarte scurt sau instantaneu este cel care egalează cererea şi oferta la cel mai mare volum al cantităţilor vândute şi cumpărate.

TA 6.2.

1. Cum se formează preţul de echilibru al pieţei?

Răspuns:

6.3. Mecanismul fixării preţului stabil de perioadă scurtă şi al realizării echilibrului firmei

Firma luată în considerare, una din numeroasele întreprinderi care produc şi vând un anumit bun omogen, este de dimensiuni atât de mici încât, prin variaţii ale ofertei sale individuale, nu poate determina o variaţie semnificativă a ofertei totale de pe piaţa produsului respectiv astfel încât să inducă o modificare a preţului de echilibru momentan, fixat conform mecanismului descris anterior. De aceea, un astfel de agent economic este un "price-taker", adică pentru el preţul de vânzare este o variabilă exogenă, dată, de care trebuie să ţină seama în deciziile pe care le ia pentru realizarea obiectivului său - maximizarea profitului total. Profitul avut în vedere este ***profitul economic***, adică diferenţa între încasările totale ale firmei şi costul economic, cheltuielile aferente consumului tuturor factorilor de producţie (adică suma costurilor contabile şi a costurilor implicite, aşa cum au fost prezentate în capitolul 5, consacrat teoriei producţiei).

Într-o ***abordare statică***, în care nu se ia în considerare timpul cu toate modificările ce pot surveni, induse de diferiţi factori economici sau extraeconomici, firma, informată asupra preţului de vânzare la care-şi va putea valorifica producţia, nu are altă posibilitate de adaptare decât modificarea cantităţii pe care o produce. Situându-se într-o perioadă scurtă de timp, ea nu poate varia cantitatea produsă decât prin modificarea volumului factorului muncă utilizat, singurul factor variabil. Volumul factorului capital, îndeosebi al utilajelor, rămâne neschimbat. Ca urmare, în dimensionarea cantităţii produse pentru a obţine profit total maxim, firma va compara mereu venitul sau încasarea sa marginală cu costul marginal.

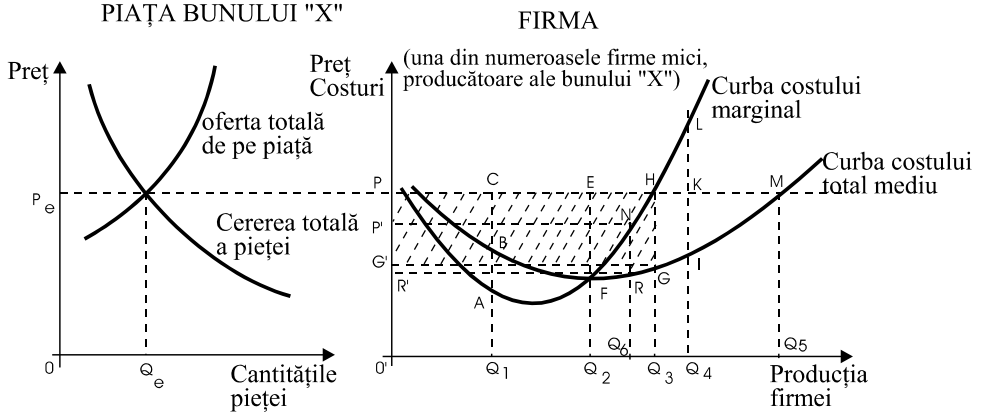
Venitul sau încasarea marginală reprezintă suma obţinută de firmă pentru ultima unitate vândută din producţia sa. Cum ne situăm în condiţiile concurenţei perfecte, când preţul pieţei nu poate fi influenţat de variaţia ofertei individuale a firmei, venitul marginal este de fapt identic cu preţul de vânzare. Aceasta înseamnă că, ***pentru produsul firmei, curba cererii este perfect elastică***, adică este o dreaptă orizontală cu axa cantităţilor, identificându-se cu dreapta care marchează nivelul preţului de vânzare format prin mecanismul echilibrării pieţei (dreapta PM din fig. 6.7.).

Costul marginal, după cum ştim, este imputabil sau aferent ultimei unităţi produse din bunul respectiv. El nu conţine decât costuri variabile, deoarece costurile constante sunt imputabile primelor unităţi produse.

Realizarea echilibrului firmei, adică ajungerea în situaţia în care profitul total devine maxim posibil, este asigurată de ***tendinţa spontană de egalizare a costului marginal şi a preţului de vânzare***. Pentru a demonstra această condiţie luăm în considerare două ipoteze:

6.3.1. Să presupunem mai întâi că ***preţul de vânzare este superior minimului costului total mediu***. Preţul de vânzare este preţul de echilibru al pieţei, format pe graficul din stânga din fig. 6.7., a cărui ordonată are aceleaşi unităţi de măsură ca şi graficul din dreapta, în timp ce abscisa exprimă oferta şi cererea totală de pe piaţă pe graficul din stânga şi, la o scară mult mai mică, producţia oferită doar de către una din numeroasele firme foarte mici, pe graficul din dreapta. Repetăm, firma ale cărei curbe de cost mediu total şi marginal sunt reprezentate pe graficul din dreapta îşi va găsi punctul de echilibru optând pentru un output (cantitate produsă) care-i maximizează profitul total. Să vedem cum:

Fig. 6.7. Fixarea preţului stabil de perioadă scurtă şi realizarea echilibrului firmei



Iniţial, volumul producţiei firmei ar putea fi cantitatea $O'Q_1$. În acest caz, ridicând o perpendiculară pe abscisă în punctul Q_1, putem determina situaţia costurilor, încasărilor şi rezultatelor financiare ale firmei: costul marginal, adică al ultimei unităţi produse din bunul "X", este segmentul Q_1A; încasarea marginală, adică preţul încasat pentru această ultimă unitate, este Q_1C, egal cu preţul pieţei OP_e; costul mediu total este $Q_1B > Q_1A$, ceea ce înseamnă că, aşa cum ne reamintim de la teoria producătorului, producţia $O'Q_1$ corespunde unei faze a producţiei încă ineficiente (productivitatea medie şi cea marginală sunt crescătoare). Pentru ultima unitate produsă se obţine un profit egal cu segmentul AC, iar profitul mediu este egal cu segmentul BC.

Desigur, firma continuă să crească producţia, ajungând la cantitatea $O'Q_2$, unde costul marginal devine egal cu minimul costului mediu total Q_2F, înregistrând profitul mediu maxim. Din punctul Q_2, ambele curbe, ale costului marginal şi costului mediu, sunt crescătoare, ceea ce înseamnă că le corespund curbe descrescătoare ale productivităţii medii şi marginale şi ne aflăm într-o fază eficientă a producţiei. Profitul total maxim nu a fost încă obţinut. Chiar dacă, sporind producţia în continuare, peste cantitatea $O'Q_2$, profitul aferent fiecărei unităţi suplimentare produse se diminuează, profitul total continuă să crească. Până când? Până producţia ajunge la cantitatea $O'Q_3$, când costul marginal egalează preţul de vânzare. Deci, pentru ultima unitate produsă din cantitatea $O'Q_3$, nu se mai obţine profit, dar nici pierderi. Pentru toate celelalte unităţi produse s-a obţinut însă profit, astfel încât profitul total maxim este egal cu profitul mediu GH multiplicat cu cantitatea produsă $O'Q_3$, care este egală cu segmentul G'G. Putem scrie deci că: profitul total maxim = G'G x GH, ceea ce înseamnă, geometric, aria dreptunghiului G'GHP haşurată pe figura 6.7.

Dacă firma ar continua să-şi mărească producţia până la cantitatea $0'Q_4$, pentru toate unităţile produse peste cantitatea $O'Q_3$ s-ar înregistra pierderi, astfel încât suprafaţa HKL ar fi pierderea totală, care ar diminua profitul reprezentat de suprafaţa dreptunghiului G'GHP. Când producţia ar ajunge la cantitatea $O'Q_5$, costul mediu ar deveni egal cu preţul de vânzare, ceea ce înseamnă că firma ar înregistra profit zero.

De aceea, prin încercări succesive, echilibrul firmei se realizează pentru cantitatea $O'Q_3$, la care ***preţul de vânzare este egal cu costul marginal.***

Am precizat că, în condiţiile concurenţei perfecte, firma fiind de mici dimensiuni (una din foarte multe firme care asigură oferta totală pe piaţă), nu poate influenţa nivelul preţului de echilibru al pieţei. Nimeni însă nu-i impune acest preţ. Firma are libertatea deplină să practice orice nivel de preţ doreşte. Dar, dacă va cere un preţ mai mare decât cel de echilibru, cumpărătorii raţionali şi perfect informaţi nu vor cumpăra produsul la acest preţ, orientându-se spre alte firme vânzătoare. Dacă îşi va vinde produsele la un preţ inferior celui de echilibru, de exemplu la O'P', cantitatea produsă va trebui reajustată la $O'Q_6$ (care restabileşte egalitatea dintre preţul de vânzare O'P' şi costul marginal Q_6N), iar profitul total rezultat, NR x RR', adică suprafaţa dreptunghiului R'RNP', nu va mai fi la fel de mare ca atunci când s-a practicat preţul de echilibru al pieţei O'P.

Ca urmare, în concluzie, dacă firma doreşte maximizarea profitului său total, va trebui să ajungă, în urma unui proces de tatonări succesive, la următoarea situaţie:

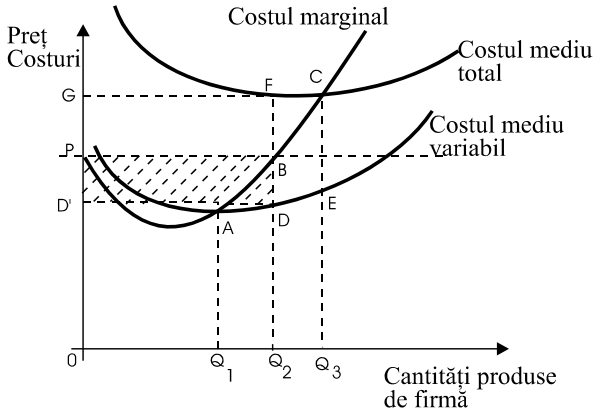
· Să-şi stabilească volumul producţiei la cantitatea de echilibru $O'Q_3$, care asigură realizarea egalităţii: ***Costul marginal = Preţul de vânzare***,
denumită şi condiţia de echilibru al firmei în situaţia de concurenţă perfectă;

· Să-şi vândă producţia la preţul de echilibru al pieţei.

6.3.2. În ipoteza că ***preţul de vânzare ar fi inferior minimului costului total mediu***, oricare ar fi volumul producţiei la care s-ar opri firma, încasările ei totale obţinute prin vânzarea producţiei la preţul pieţei nu ar putea acoperi cheltuielile efectuate. S-ar părea că nu există altă soluţie decât închiderea întreprinderii. Dacă însă această situaţie a fost provocată de o conjunctură nefavorabilă trecătoare, firma îşi poate propune să supravieţuiască, încercând să reducă la minimum pierderile. Pentru aceasta este necesară şi cunoaşterea nivelului costurilor variabile.

Dacă preţul de vânzare, adică preţul de echilibru al pieţei (OP), este superior minimului costului mediu variabil (Q_1A), ca în fig. 6.8., optând pentru calitatea OQ_2, la care se asigură egalitatea ***Preţ de vânzare = Cost marginal***, firma reuşeşte să-şi acopere din încasările obţinute totalitatea costurilor variabile, obţinând şi un surplus (reprezentat de suprafaţa haşurată a dreptunghiului D'DBP) din care-şi poate recupera o parte din costurile fixe angajate de obicei la început. Recuperarea restului costurilor fixe poate fi amânată până la depăşirea conjuncturii nefavorabile de pe piaţă.

Fig. 6.8. Preţul de vânzare inferior minimului costului mediu total



Procedând astfel, firma va înregistra pentru producţia OQ_2 pierderi echivalente cu suprafaţa dreptunghiului PBFG, dar acestea vor fi mai mici decât în cazul închiderii, când nu ar mai putea recupera decât foarte puţin din valoarea utilajelor, a clădirilor, pentru care cheltuielile au fost efectuate înainte de punerea în funcţiune a întreprinderii.

Dacă însă conjuncturа se înrăutăţeşte iar preţul de vânzare coboară şi sub minimul costului mediu variabil Q_1A, firma nu-şi mai poate asigura încasările necesare acoperirii cheltuielilor cu plata salariilor şi cu achiziţionarea materiilor prime, materialelor, combustibilului pentru fabricaţie. Ea este nevoită să-şi înceteze activitatea, să se închidă. De aceea ***minimul costului mediu variabil este denumit punct de închidere a firmei***.

Funcţionarea întreprinderii în situaţia evidenţiată de fig. 6.8. nu poate fi continuată pe o perioadă prea lungă. Există următoarele variante de evoluţie pe termen scurt:

· Situaţia cea mai favorabilă pentru firmă: conjuncturа se îmbunătăţeşte. Piaţa se reînvigorează, cererea se relansează, determinând ridicarea nivelului preţului de echilibru peste minimul costului mediu total al firmei, care redevine rentabilă;

· Nefiind semnale ale depăşirii conjuncturii nefavorabile, întreprinzătorul îşi vinde firma, care, achiziţionată de altcineva, la un preţ foarte scăzut, înregistrează apoi costuri fixe mai mici, ceea ce poate determina ca, în continuare, curba costului mediu total să coboare sub preţul de vânzare;

· Întreprinzătorul schimbă profilul de fabricaţie al firmei, orientându-se spre producerea unor bunuri a căror piaţă este în expansiune. Acest caz, presupunând modificarea şi achiziţionarea de noi utilaje, iese din cadrul perioadei scurte în care ne este plasată aici analiza;

· Întreprinzătorul poate lua legătura cu patronii altor firme din aceeaşi ramură, aflate într-o situaţie similară, reuşind să-şi fixeze împreună o strategie de influenţare a pieţei în sensul creşterii preţului de echilibru. Şi această variantă iese din cadrul analizei de aici deoarece nu s-ar mai respecta ipotezele concurenţei perfecte.

Abordarea statică nu este justificată decât din raţiuni simplificatoare, didactice, pentru înţelegerea mecanismelor prezentate. Piaţa este însă într-o continuă mişcare, evoluţie, sub impactul influenţei unei multitudini de factori, puţin predictibilă şi greu de cuantificat. În opţiunile lor, agenţii economici conştientizează faptul că este necesar să compare nu costul marginal şi preţul pieţei din momentul adoptării deciziilor lor, ci nivelurile previzibile a se realiza în viitor, când vor ajunge pe piaţă. Ei se vor strădui ca, plecând de la constatările pe care le oferă realitatea momentului în care iau deciziile, să adopte acele măsuri care să asigure ***egalitatea între costul marginal ex-ante şi preţul de echilibru al pieţei ex-ante***, adică anticipate a se realiza. Pentru aceasta este necesară o ***analiză cauzală***, care este specifică ***abordării dinamice*** a studierii proceselor şi tendinţelor pieţei, dar care este greu accesibilă micilor întreprinzători, confruntaţi cu insuficienţa informaţiilor şi uneori cu o slabă cultură economică.

De aceea este necesar ca, în concluzie, să privim realizarea egalităţii dintre costul marginal şi preţul de vânzare, care este condiţia înfăptuirii echilibrului firmei, doar ca tendinţă, posibilă de atins având în vedere că anticipările sunt mereu rectificate în funcţie de rezultatele constatate. Desigur, perioadele de recesiune, de criză economică, de şocuri ale creşterii preţurilor unor materii prime de bază, de declanşare a inflaţiei sau de reforme radicale nu sunt de natură a favoriza realizarea echilibrului firmei. Să nu uităm însă că problema a fost tratată în condiţiile ipotezelor restrictive ale concurenţei perfecte, sub forma doar a unui model teoretic.

TA 6.3.

1. Cum se realizează echilibrul firmei în modelul concurenţei perfecte în ipoteza preţului de vânzare superior minimului costului mediu total?
2. Cum se realizează echilibrul firmei în modelul concurenţei perfecte în ipoteza preţului de vânzare inferior minimului costului mediu total?
3. Ce este punctul de închidere a firmei?

Răspunsuri:

6.4. Realizarea echilibrului ramurii sau fixarea preţului stabil de perioadă lungă

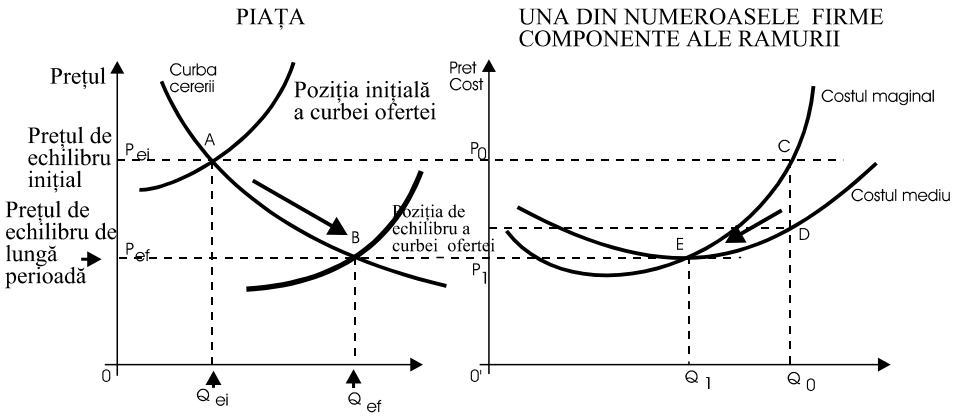
Perioada lungă este cea în care toţi factorii de producţie variază. Producătorii au posibilitatea să-şi modifice mărimea capacităţii de producţie, înfiinţând noi uzine, secţii sau ateliere sau, dimpotrivă, închizând unele dintre acestea. În felul acesta este influenţată mărimea *ramurii, prin care se înţelege totalitatea firmelor ce produc un acelaşi bun sau o anumită clasă de bunuri.* Situându-ne în cadrul concurenţei perfecte, ipoteza omogenităţii perfecte a bunurilor ne impune să considerăm *ramura ca fiind formată din firme care produc şi oferă pe piaţă un singur bun, identic, indiferent de producător*.

De această dată vom vedea cum se intercondiţionează echilibrul pieţei cu echilibrul firmei şi cu cel al ramurii în procesul stabilirii preţului de vânzare. Pentru început, vom folosi din nou ***abordarea statică,*** făcând abstracţie de procesele concrete în cadrul cărora evoluează ramura. Echilibrul ei se realizează de asemenea pe baza adaptării prin cantităţi, în funcţie de situaţia pieţei şi de costurile întreprinderilor componente existente sau nou create. Se demonstrează că, prin crearea, extinderea sau închiderea unor firme, se ajunge la o ofertă totală a ramurii din a cărei interacţiune cu cererea totală a pieţei rezultă un ***preţ de vânzare ce tinde să egaleze minimul costului mediu al aşa-numitelor întreprinderi marginale***. Acestea sunt firmele care dispun de condiţiile cele mai puţin favorabile, astfel încât obţin bunul respectiv la costuri mai ridicate. Producţia lor este însă necesară pentru satisfacerea cererii.

Pentru a demonstra condiţia realizării echilibrului ramurii vom lua şi de această dată în considerare două ipoteze:

6.4.1. Situaţia în care în ramură există şi se creează ***firme identice, cu aceleaşi curbe ale costurilor***, conform fig. 6.9. de mai jos:

Fig. 6.9. Fixarea preţului stabil de lungă perioadă şi realizarea echilibrului ramurii în ipoteza identităţii întreprinderilor



Trebuie să răspundem la două întrebări: câte întreprinderi de acelaşi tip se mai pot înfiinţa în cadrul ramurii? Ce efect va avea asupra nivelului preţului pieţei înfiinţarea noilor întreprinderi? Pe piaţă (graficul din stânga), intersecţia cererii şi ofertei totale dă iniţial preţul de echilibru OP_{ei}, căruia îi corespunde o cantitate de echilibru al pieţei iniţială OQ_{ei}. Dacă am presupune că în ramură există 100 de întreprinderi, segmentul OQ_{ei} este egal cu 100 de segmente $0'Q_0$ ($0Q_0$ fiind cantitate de echilibru iniţială a firmei, fixată pentru realizarea condiţiei de echilibru al firmei, Preţ de vânzare = Costul marginal). Facem abstracţie de posibilitatea ca întreprinderile să stocheze o parte din producţie sau să aducă pe piaţă bunuri produse într-o perioadă anterioară şi stocate. La preţul de echilibru $OP_{ei} = 0'P_0$ firmele din ramură sunt foarte avantajate. Ele îşi vând producţia la pretul $0'P_0 = Q_0C$, dar fiecare unitate de produs le costă, în medie, Q_0D'. Să ne reamintim că în costul economic sunt incluse remuneraţiile tuturor factorilor de producţie utilizaţi. Astfel, fiecare din cele 100 de firme obţine un adevărat superbeneficiu CD, care stimulează întreprinzătorii din ramură sau din afara ei să înfiinţeze noi firme.

Să presupunem că se vor mai înfiinţa n firme. Care va fi efectul asupra pieţei? Dacă, având în vedere ipoteza atomicităţii cererii şi ofertei, variaţia producţiei unei firme nu putea avea o influenţă semnificativă asupra ofertei totale, astfel încât să modifice preţul de echilibru al pieţei, de această dată, creşterea semnificativă a numărului de întreprinderi care aprovizionează piaţa va determina sporirea ofertei totale. De aceea, curba ofertei totale de pe piaţă se deplasează pe graficul din stânga al fig. 6.9., de la stânga spre dreapta. Dacă cererea rămâne neschimbată, acest fapt provoacă diminuarea preţului de echilibru al pieţei pe măsură ce noi firme intră în ramură şi suplimentează oferta totală cu producţia lor. În aceeaşi măsură, fiecare firmă, menţinând egalitatea dintre preţul de vânzare şi costul marginal (pentru a-şi asigura echilibrul), va observa că superbeneficiul ei, CD, se diminuează treptat până când devine nul în punctul E. Aceasta se întâmplă atunci când preţul de vânzare ajunge la nivelul $OP_{ef} = O'P_1 = Q_1E$; Q_1E este minimul costului mediu total. Săgeata din suprafaţa CDE indică sensul de mişcare al segmentului CD, între curba costului marginal, pe care coboară preţul spre nivelul Q_1E, şi curba costului mediu total pe care alunecăm spre punctul ei de minim.).

Când curba ofertei totale de pe piaţă ajunge să intersecteze curba cererii totale în punctul B, iar noul preţ de echilibru devine egal cu minimul costului mediu total al fiecărei firme din ramură, superbeneficiul, incitatorul care a determinat înfiinţarea de noi întreprinderi, dispare. Dacă acestea vor continua să intre în ramură şi să suplimenteze astfel oferta de pe piaţă, curba ofertei totale va glisa mai departe pe curba cererii, spre dreapta, dincolo de punctul B, astfel încât preţul de echilibru al pieţei va deveni inferior minimului costului mediu total al firmelor, provocându-le pierderi. Unele nu vor putea supravieţui şi-şi vor înceta activitatea, ceea ce va determina diminuarea ofertei totale

de pe piaţă şi deplasarea curbei acesteia în direcţie inversă, spre stânga, până ajunge din nou în punctul B, restabilind astfel echilibrul ramurii.

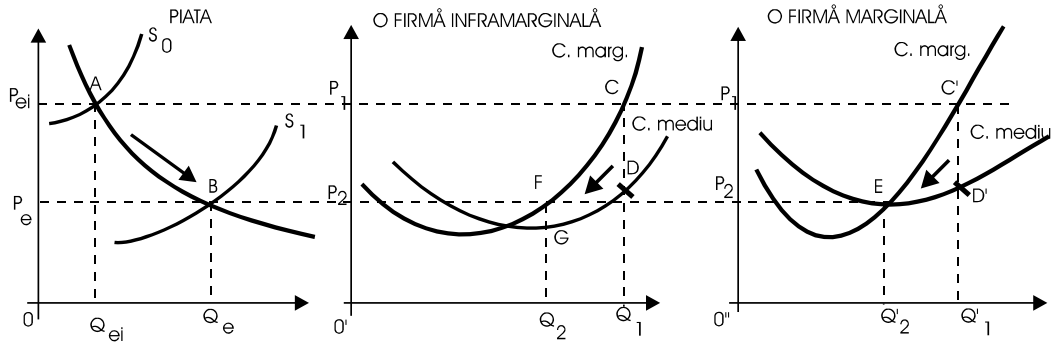
Deci, se poate concluziona că, ***pe termen lung, echilibrul se stabileşte atunci când se realizează egalitatea***: ***Preţul de vânzare = minimul costului mediu total = costul marginal***

Firmele îşi vor fixa producţia la un nivel optim, care corespunde costului mediu cel mai scăzut, adică celor mai bune condiţii de fabricaţie; în ramură se va instala de asemenea un număr optim de întreprinderi, deoarece producţia lor, fixată la nivel optim, corespunde folosirii celei mai eficiente a resurselor umane şi materiale.

6.4.2. A doua ipoteză pe care o luăm în considerare în continuare se referă la o situaţie mai apropiată de realitate, când ***în ramură există numeroase firme, dar nu identice***. Unele dintre ele dispun de condiţii mai avantajoase: sunt favorizate de o poziţie mai bună faţă de sursele de aprovizionare sau de pieţele de desfacere; beneficiază de o sursă de aprovizionare mai ieftină; dispun de procedee tehnologice mai avansate, de o anumită invenţie care le permite realizarea unui nivel mai ridicat al productivităţii etc. Ca urmare, curbele costurilor lor vor fi mai coborâte. Celelalte firme dispun de condiţii mai puţin favorabile, iar unele chiar de cele mai nefavorabile. Ultimele sunt denumite întreprinderi marginale. Pentru simplificare, vom presupune că în ramură există numai două tipuri de firme: cele care dispun de condiţii avantajoase - să le numim inframarginale - şi cele cu condiţii mai nefavorabile, dar a căror producţie este necesară pentru satisfacerea cererii totale de pe piaţă - întreprinderi marginale. Ipoteza însă nu este completă: mai trebuie să presupunem că noile firme care vor intra în ramură, atrase de acelaşi superbeneficiu, nu pot reproduce condiţiile de producţie avantajoase ale întreprinderilor inframarginale şi, de aceea, vor avea curbe ale costurilor mai ridicate, aşa cum se observă din fig. 6.10.

La preţul iniţial de echilibru al pieţei, P_{ei}, toate firmele îşi vor determina volumul producţiei care le permite realizarea echilibrului lor, egalând preţul de vânzare şi costul marginal. Astfel, firma inframarginală îşi fixează cantitatea $O'Q_1$, iar cea marginală cantitatea $O''Q'_1$. Ambele tipuri de firme obţin acel superbeneficiu stimulator al înfiinţării de noi întreprinderi, CD, respectiv, C'D'. Întrucât am presupus că firme de primul tip, inframarginale, nu se mai pot înfiinţa, în ramură se creează firme de al doilea tip, a căror producţie determină creşterea ofertei totale pe piaţă şi deplasarea curbei ei spre dreapta, până când intersectează curba cererii în punctul B, la care se fixează preţul de echilibru de perioadă lungă. Acesta este egal cu minimul costului mediu total al firmei marginale.

Fig. 6.10 Fixarea preţului stabil de perioadă lungă şi realizarea echilibrului ramurii în situaţia în care firmele din ramură nu sunt identice



. Deci, pe măsură ce creşte numărul firmelor marginale nou înfiinţate în ramură, oferta totală de pe piaţă creşte, preţul momentan al pieţei scade, iar superbeneficiul C'D' (care incitase crearea noilor firme) se diminuează până devine nul la nivelul P_e al preţului de echilibru. Crearea de noi întreprinderi încetează. Ramura şi-a realizat echilibrul. P_e devine preţul stabil de perioadă lungă.

Firmele inframarginale vor continua să obţină un superbeneficiu egal cu FG, care îmbracă natura unei rente de producător, rezultată din faptul că aceste întreprinderi sunt deţinătoare ale unor avantaje ce nu mai pot fi reproduse.

În concluzie, în fiecare ramură, printr-un proces de creare sau dispariţie a firmelor, ***preţul de vânzare pe termen lung tinde să ajungă la nivelul costului mediu minim al firmelor cel mai puţin favorizate, numite întreprinderi marginale***.

Şi în cazul fixării preţului stabil de lungă perioadă sau al determinării echilibrului ramurii este necesară o ***abordare dinamică*** a acestor procese. Economia este într-o perpetuă mişcare: se modifică mereu, în sus sau în jos, preţurile produselor finite, ale materiilor prime, ale nivelului salariilor şi ratei dobânzii etc. De aceea, întreprinzătorii nu se hazardează să înfiinţeze noi firme decât dacă au convingerea că raportul favorabil pe care-l constată în prezent între preţul de vânzare şi costurile producţiei lor se va menţine şi în viitor, măcar pe o perioadă suficientă de timp pentru a-şi putea recupera investiţiile angajate. Pentru a adopta decizia de a investi, ei vor lua în calcul, aşa cum demonstra John Maynard Keynes, raportul dintre ***eficacitatea marginală a capitalului şi rata dobânzii***. Eficacitatea marginală a capitalului reprezintă o rată sperată a profitului pentru investiţiile suplimentare dorite a fi efectuate, un randament scontat al capitalului investit. Acesta depinde de o multitudine de factori. Unii sunt mai uşor cuantificabili, dar nu foarte riguros, cum ar fi volumul actual al utilajelor din ramură şi gradul lor de uzură, cantităţile solicitate în prezent de către cumpărători etc., iar alţii, mai greu previzibili, cu cât vizează un viitor mai îndepărtat: evoluţia probabilă a cererii aflată sub influenţa preferinţelor şi veniturilor consumatorilor; variaţiile probabile ale salariilor, determinate de evoluţia stării de spirit a lucrătorilor, de gradul lor de organizare şi de puterea de negociere a sindicatelor; reacţiile altor agenţi economici, incitaţi sau descurajaţi să-şi extindă capacitatea de producţie; evoluţia de ansamblu a conjuncturii economice; perspectivele legate de evoluţia inflaţiei; aşteptările agenţilor economici privind evoluţia politicii economice promovate de către guvern etc. Cu unii dintre aceşti factori ieşim însă din cadrul modelului teoretic al concurenţei perfecte.

Rata dobânzii este influenţată, la rândul său, în esenţă, de oferta de lichidităţi, adică masa monetară în circulaţie, şi cererea de monedă, explicată de J.M. Keynes prin preferinţa agenţilor economici pentru lichiditate.

Teoria economică de inspiraţie keynesistă susţine că întreprinzătorii continuă să investească atât timp cât eficacitatea marginală a capitalului este superioară ratei dobânzii. Desigur că în acest fel concluziile reieşite din abordarea dinamică se îndepărtează de cele ale abordării statice, dar, în esenţă, raţionamentul se bazează în cele din urmă pe acelaşi raport între preţurile de vânzare şi costurile firmelor componente ale ramurii.

TA 6.4.

1. Cum se realizează echilibrul ramurii în modelul teoretic al concurenţei perfecte din punctul de vedere al abordării statice?

Răspuns:

Întrebări recapitulative

1. *Cum se poate aprecia gradul de competiţie al unei pieţe?*
2. *Ce este concurenţa pură şi perfectă?*
3. *Ce înseamnă "fluiditatea" pieţei?*
4. *Ce este perioada foarte scurtă în analiza mecanismului de formare a preţului de echilibru al pieţei?*

5. *Cum se realizează echilibrul pieţei în ipoteza agenţilor economici aflaţi sub influenţa exclusivă a raţionalităţii?*
6. *Cum se formează preţul momentan şi care este mecanismul realizării echilibrului pieţei atunci când agenţii economici sunt parţial influenţati de mediu şi parţial se află sub influenţa raţionalităţii?*
7. *De ce, în condiţiile concurenţei perfecte, venitul sau încasarea marginală coincide cu preţul de vânzare?*
8. *Cum se realizează echilibrul firmei în condiţiile concurenţei perfecte?*
9. *Dacă preţul de vânzare scade sub costul mediu total al unei firme, aceasta îşi mai poate continua activitatea în condiţiile concurenţei perfecte?*
10. *Care este mecanismul fixării preţului stabil pe termen lung şi al realizării echilibrului ramurii în condiţiile concurenţei perfecte?*

Teste grilă:

1. Dacă preţul s-ar fixa pe piaţă la un nivel inferior celui de echilibru:
a) s-ar înregistra o penurie;
b) s-ar înregistra un excedent de cerere;
c) producătorii ar fi stimulaţi să producă mai mult;
d) nici un cumpărător nu va fi dispus să plătească preţul pieţei.

2. Când atât ofertanţii cât şi purtătorii cererii sunt sub influenţa exclusivă a mediului:
a) dispare raţionalitatea lor;
b) nimic nu mai este previzibil;
c) cererea şi oferta sunt sub influenţa raţionalităţii;
d) tranzacţiile se pot derula numai la un preţ dat.

3. Excedentul de ofertă apare atunci când:
a) preţul de vânzare este mai mare decât cel de echilibru;
b) cantitatea oferită este mai mare decât cea cerută;
c) preţul de vânzare este mai mic decât cel de echilibru;
d) cantitatea cerută este mai mică decât cea oferită.

4. Pentru ca firma să-şi maximizeze profitul în situaţia de concurenţă perfectă trebuie să fie îndeplinite condiţiile:
a) costul marginal = minimul costului mediu;
b) costul marginal = preţul de vânzare;
c) să-şi vândă producţia la preţul de echilibru al pieţei;
d) costul mediu = preţul de vânzare.

5. În condiţiile concurenţei perfecte, pe termen scurt, conform abordării statice:
a) firma nu are altă posibilitate de adaptare decât prin modificarea cantităţii pe care o produce şi a preţului de vânzare;
b) firma poate varia cantitatea produsă prin modificarea volumului factorului muncă utilizat şi a cantităţii de capital folosite;
c) în cadrul firmei, volumul factorului capital, îndeosebi al utilajelor, rămâne neschimbat;
d) preţul pieţei nu poate fi influenţat de variaţia ofertei individuale a firmei.

6. Punctul de închidere a firmei în condiţiile concurenţei perfecte, pe termen scurt, din punctul de vedere al abordării statice, reprezintă volumul producţiei corespunzător situaţiei când preţul de vânzare a ajuns la acel nivel la care:
a) costul marginal este egal cu preţul de vânzare;
b) costul marginal este egal cu costul mediu total;
c) costul marginal este egal cu costul mediu variabil;
d) costul marginal este egal cu minimul costului mediu fix.

7. În condiţiile concurenţei perfecte, pe termen lung, echilibrul se stabileşte atunci când se realizează egalitatea:

a) preţul de vânzare = cost marginal = cost mediu total;
b) cost mediu total = cost marginal;
c) minimul costului mediu total = cost marginal;
d) preţ de vânzare = cost mediu total.

8. În cadrul abordării dinamice a problematicii fixării preţului stabil de lungă perioadă sau a determinării echilibrului ramurii, conform demonstraţiei lui John Maynard Keynes, pentru a adopta decizia de a investi, agenţii economici iau în considerare raportul dintre:

a) minimul costului mediu total şi preţul de vânzare;
b) cheltuielile totale de investiţii şi valoarea prezentă a fluxurilor de venituri viitoare pe care le va aduce investiţia respectivă;
c) rata dobânzii şi cursul de schimb de pe piaţa valutară;
d) eficacitatea marginală a capitalului şi rata dobânzii.

Aplicaţie rezolvată:

.

Pe piaţa unui anumit bun, **X**, se cunosc funcţia ofertei **Xo = 7Px – 317** şi funcţia cererii **Xc = 319 – 5Px**. Ştiind că funcţia costului mediu variabil al uneia din cele **n** firme identice participante ca ofertante pe această piaţă este **CMV = X^2 - 6X + 17**, iar costul fix total este egal cu **120**, să se determine :

a) preţul de echilibru şi cantitatea de echilibru de pe piaţa bunului X;
b) numărul de firme identice participante pe această piaţă în situaţia realizării echilibrului pe termen scurt;
c) profitul total obţinut de o firmă;
d) cu cât trebuie să scadă preţul de echilibru al pieţei pentru ca firma să ajungă la punctul ei de închidere ?
e) costul mediu fix pentru cantitatea de echilibru a firmei.

Rezolvare:

a) Xo = Xc → 7Px – 317 = 319 – 5 Px → 12 Px = 636 → **Px = 53**

Qe = $Xc_{(53)}$ = $Xo_{(53)}$ = 319 - 5· 53 = 7· 53 – 317 = **54**

b) Cunoscând cantitatea de echilibru a pieţei, pentru a determina numărul de firme trebuie calculată cantitatea de echilibru a firmei, aplicând condiţia: ***Pv = Cmg*** Pv = 53

Cmg = $\frac{dCT}{dX}$; CT = CMV·X + CF → CT = X^3 - 6 X^2 + 17 X + 120

3 X^2 - 12 X + 17 = 53 → 3 X^2 - 12 X - 36 = 0 → X = 6 este cantitatea de echilibru a fiecăreia dintre cele n firme participante pe piaţa produsului X

n = 54 : 6 = 9 firme identice

c) Profitul total obţinut de una din aceste firme este: Π = 6· 53 - $CT_{(6)}$ = 318 – 222 **= 96 ;**

d) Firma ajunge la punctul de închidere când preţul de vânzare de pe piată devine egal cu minimul costului său mediu variabil: **Pv = CMV = Cmg**

Deci, X^2 - 6X + 17 = 3X^2 - 12X + 17 → X = 3

Pv de închidere este $CMV_{(3)}$ = $Cmg_{(3)}$ = 8; Deci, preţul de echilibru al pieţei trebuie să scadă de la 53 la 8, cu 45 u.m. sau, în cifre relative, cu 45/53 = 84,90 %;

e) CMF = 120/6 = 20

Aplicaţii de rezolvat:

1. Pe piaţa unui anumit bun, **X**, se cunosc funcţia ofertei **Xo = 3Px – 567** şi funcţia cererii **Xc = 478 – 2Px**. Ştiind că funcţia costului mediu variabil al uneia din cele **n** firme identice participante ca

ofertante pe această piaţă este **CMV = 3X** ^{2} **- 12X + 29**, iar costul fix total este egal cu **720**, să se determine :

a) preţul de echilibru şi cantitatea de echilibru de pe piaţa bunului X;
b) numărul de firme identice participante pe această piaţă în situaţia realizării echilibrului pe termen scurt;
d) profitul total obţinut de o firmă;
e) cu cât trebuie să scadă preţul de echilibru al pieţei pentru ca firma să ajungă la punctul ei de închidere ?
f) costul mediu fix pentru cantitatea de echilibru al firmei.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 7: MONOPOLUL

Obiective de studiu:

În viaţa economică din zilele noastre, fiecare agent economic doreşte să dispună de un mediu întemeiat pe concurenţă. Dar tot fiecare s-ar bucura şi ar căuta să profite din plin dacă ar ajunge într-o situaţie în care să controleze piaţa sau oferta unui anumit bun. O astfel de situaţie este cea de monopol. Este greu azi să descoperi un monopol pur în realitatea economică înconjurătoare. Pare să fie şi el mai mult un model teoretic abstract. Studierea şi cunoaşterea lui sunt necesare pentru a înţelege mai bine funcţionarea pieţelor reale.

După studierea acestui capitol:

- veţi şti ce înseamnă monopolul şi sub ce forme se poate prezenta;
- veţi cunoaşte principalele bariere ce pot fi folosite pentru a împiedica pătrunderea pe piaţa a unor potenţiali concurenţi ai monopolului;
- veţi înţelege că, spre deosebire de situaţia concurenţei perfecte, unde cererea este, pentru fiecare participant pe piaţă, perfect elastică faţă de preţ, pe piaţa de monopol cererea redevine elastică, astfel încât curba încasării medii, de fapt, a cererii nu se mai suprapune peste cea a încasării marginale;
- veţi putea prezenta mecanismul formării preţului de monopol pe termen scurt şi maniera în care se realizează echilibrul firmei în poziţie de monopol;
- veţi putea explica mecanismul formării preţului de monopol pe termen lung şi modul de realizare a echilibrului ramurii monopoliste;
- veţi înţelege care sunt consecinţele economico-sociale ale monopolului şi veţi putea adopta o atitudine argumentată faţă de preocuparea guvernelor de a lupta împotriva monopolurilor.

Timp de lucru: 2 ore

Teme de verificare:

TA 7.1 Monopolul şi formele sub care se poate prezenta;
TA 7.2. Formarea preţului de monopol şi realizarea echilibrului lui pe termen scurt
TA 7.3. Formarea preţului de monopol pe termen lung şi realizare echilibrului ramurii monopolizate

7.1. Conceptul şi formele monopolului. Bariere de intrare

Monopolul reprezintă situaţia de pe piaţa unui anumit bun a cărui ofertă este asigurată de o singură persoană sau firmă, produsul respectiv neavând substituienţi apropiaţi, iar furnizorul lui dispunând de posibilitatea îngrădirii accesului altor firme în ramura sau sectorul său de activitate.

Rezultă din această definiţie că, faţă de modelul concurenţei perfecte, se renunţă la ipotezele atomicităţii ofertei şi intrării libere pe piaţă. Toate celelalte rămân compatibile cu existenţa monopolului. Altfel spus, monopolul este situaţia în care o ***ofertă monolitică*** se adresează pe piaţă unei ***cereri atomice***.

Reprezentând polul opus concurenţei perfecte, monopolul se poate prezenta în următoarele forme[1]:

- ca ***ofertă personală a unui specialist sau individ talentat***, cum ar fi, de exemplu, creaţiile de modă sau pictura unui anumit artist, anumite concerte, etc.;

- ***oferta protejată prin dreptul de licenţă, dreptul de autor, dreptul de editor etc.*** prin care, pentru a fi stimulată creaţia, autorilor le este protejat pentru o perioadă de timp dreptul de a se bucura de fructul activităţii lor;

- ***monopolul de inovaţie***, pe care un producător îl deţine în mod temporar, oferind pe piaţă un nou produs sau un bun obţinut printr-un nou procedeu tehnologic. Dacă acest avantaj nu este protejat printr-un drept de licenţă, perioada de timp în care producătorul va beneficia de situaţia sa de monopolist va fi scurtă. Joseph A. Schumpeter (1883-1950) ***a fost cel care*** a studiat această formă, subliniind efectul ei pozitiv asupra dezvoltării economice, prin mecanismul "distrugerii creatoare". ***Procesul "distrugerii creatoare"*** constă în modificarea poziţiei monopolistului pe piaţă ca urmare a intrării unor noi firme prin inventarea a noi produse sau tehnici de obţinere a lor. Existenţa profiturilor de monopol reprezintă, potrivit teoriei lui Schumpeter, motivaţia majoră a eforturilor firmelor pentru realizarea inovaţiei şi, din această cauză, motorul cel mai puternic al progresului, al expansiunii pe termen lung a producţiei globale;

- ***monopoluri naturale***, sub forma controlului exploatării resurselor naturale sau folosirii unor căi de comunicaţie deosebit de costisitoare, a căror multiplicare nu ar prezenta avantaj nici din punctul de vedere al profitabilităţii şi nici sub aspectul interesului general. Un exemplu în acest sens poate fi reprezentat de situaţia unei căi ferate între două localităţi: nu ar fi oportun ca, de dragul stimulării concurenţei în acest domeniu, să fie permisă construirea unei noi căi ferate, de către o altă firmă. În general, o piaţă de mici dimensiuni favorizează apariţia unor astfel de monopoluri naturale, mai ales în domeniul serviciilor. De exemplu, într-un mic oraş, nu este profitabilă existenţa a două companii de autobuze pentru transportul în comun;

- ***monopolul ca rezultat al economiilor de scară***, care constă în faptul că, dacă într-o anumită ramură de activitate s-a format o firmă de mari dimensiuni, beneficiară deja a avantajelor producţiei de scară, concretizate în esenţă într-un nivel redus al costurilor, este dificil să mai pătrundă şi o nouă întreprindere care, pentru început, are costuri ridicate.

Elementele enumerate mai sus ca generatoare ale diferitelor forme de monopol reprezintă de fapt "***bariere de intrare***" în calea pătrunderii în ramură a unor potenţiali concurenţi. Pentru cucerirea şi consolidarea poziţiei de monopol mai pot fi folosite şi alte modalităţi cum ar fi: ***controlul asupra unor factori de producţie esenţiali*** (de exemplu, monopolistul poate fi singurul producător al unor părţi ale produsului final şi are astfel posibilitatea de a refuza accesul unor potenţiali rivali la obţinerea lor şi, deci, la fabricarea bunului respectiv); ***controlul asupra vânzării cu ridicata sau cu amănuntul*** a unui anumit produs (controlând debuşeele, producătorul monopolist împiedică accesul la consumatori al potenţialilor rivali); ***ameninţarea cu preluarea sau fuziunea***; ***tactici agresive***, cum ar fi declanşarea unui "război al preţurilor" sau a unei puternice campanii publicitare, eliminându-şi astfel rivalii de pe piaţă, pentru ca apoi, rămas singur, să schimbe politica preţurilor, pentru a câştiga un profit ridicat de monopol; în fine, chiar ***intimidarea concurenţilor reali sau potenţiali*** prin diferite forme de hărţuire, legale sau nelegale, pentru a-i determina să părăsească piaţa sau să nu intre pe ea[2].

Din punctul de vedere al formei de proprietate, pot exista monopoluri private, publice sau chiar mixte, rezultate din cooperarea primelor două.

De asemenea, din punctul de vedere al ariei pe care-şi desfăsoară activitatea, pot exista monopoluri naţionale şi monopoluri transnaţionale.

Până aici a fost prezentat monopolul ca unică firmă într-o ramură de activitate. O situaţie de monopol poate exista, însă, şi atunci când mai multe firme dintr-o ramură se înţeleg să conlucreze pentru maximizarea profiturilor lor, eliminând concurenţa dintre ele şi comportându-se ca şi cum ar

---

[1] Geoffrey Whitehead, *Economia***,** Editura Sedona, Timişoara, 1997, p.148.

[2] John Sloman, *Economics*, Second Edition, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, London, New York, ..., Munich, 1995, p.226-228.

fi o singură firmă. Ele vor acţiona prin limitarea producţiei lor totale la cantitatea care maximizează profitul ramurii. Aceste firme formează astfel un ***cartel***, în cadrul căruia, fiecărui participant i se alocă o anumită cotă din producţia ramurii. De obicei, asemenea forme de înţelegere sunt descurajate sau chiar interzise prin măsurile adoptate de guverne în cadrul aşa-numitelor "***politici de concurenţă***".

TA 7.1.

1. Ce este monopolul şi ce forme poate îmbrăca?

Răspuns:

7.2. Mecanismul formării preţului de monopol pe termen scurt şi al realizării echilibrului firmei monopoliste

Pentru realizarea obiectivului său, obţinerea unui profit total cât mai ridicat, ca şi firma din concurenţa perfectă, monopolistul compară două serii de date: cele referitoare la ***costuri***, pe de o parte, şi cele care privesc ***încasările, venitul său***, pe de altă parte. Curbele costurilor unitare, cel puţin ca formă, nu diferă de cele ale unei firme din situaţia de concurenţă perfectă. În schimb, datele referitoare la încasări diferă fundamental.

7.2.1. Curba cererii sau încasării medii (a preţului de vânzare)şi curba încasării marginale în cazul monopolului

În condiţiile concurenţei perfecte, aşa cum s-a văzut în capitolul anterior, curba cererii bunului pentru fiecare firmă era perfect elastică, identificându-se cu dreapta preţului de echilibru al pieţei, care nu putea fi influenţat prin variaţiile ofertelor individuale. Şi-atunci, încasarea marginală era constantă, egală cu preţul de vânzare.

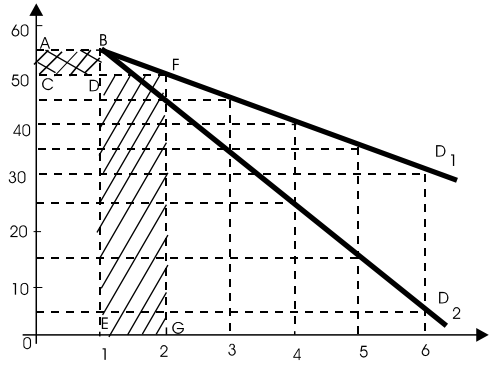
Pe piaţa dominată de monopol, oferta monopolistului este de fapt oferta pieţei, care se află în faţa cererii totale a pieţei pentru bunul respectiv. De aceea, orice creştere a ofertei monopolistului, dacă cererea pieţei rămâne neschimbată, va determina o reducere a preţului de vânzare, conform tabelului 7.1. şi fig. 7.1.

Vânzând o bucată, monopolistul încasează 55 unităţi monetare (u.m.). Vânzând două bucăţi, preţul (încasarea medie) scade la 50 u.m., dar nu numai pentru a doua bucată, ci pentru ambele, astfel încât încasarea totală este de 2 x 50 = 100 (u.m.). Deci, pentru a doua bucată, monopolistul realizează o încasare suplimentară (adică încasarea marginală) de 100 - 55 = 45 (u.m.), mai mică decât preţul de vânzare (încasarea medie) de 50 u.m. De ce? Fiindcă, vânzând două bucăţi în loc de una, monopolistul îşi măreşte încasarea totală cu dreptunghiul DEGF haşurat, pierzând însă pentru prima bucată dreptunghiul ACDB haşurat. De aceea, încasarea marginală este mereu inferioară încasării medii sau preţului de vânzare când monopolistul îşi sporeşte volumul vânzărilor pe piaţă.

Tabelul 7.1. Preţul de vânzare (Incasarea medie) şi încasarea marginală în situaţia de monopol

Cantitatea vândută de mono-polist	Preţul de vânzare (încasarea medie)	Incasarea (Venitul) totală	Incasarea (Venitul) marginală
0	x	x	x
1	55	55	55
2	50	100	45
3	45	135	35
4	40	160	25
5	35	175	15
6	30	180	5

Fig. 7.1. Dreptele încasării medii (D_1) şi încasării marginale (D_2) în situaţia de monopol



. El nu poate impune pe piaţă, concomitent, şi cantitatea vândută şi preţul, ci doar unul din aceste elemente. Celălalt este la dispoziţia cumpărătorilor.

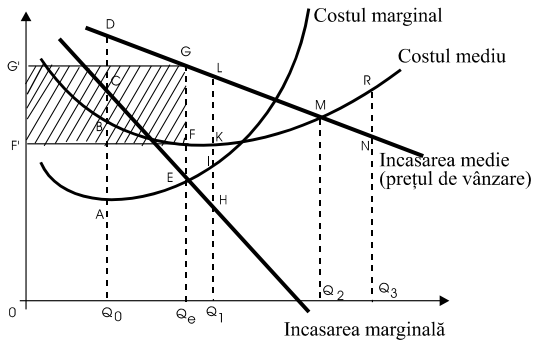
Ca urmare, ***curba încasării medii*** (dreapta D_1 din fig. 7.1.) ***este distinctă şi deasupra curbei încasării marginale*** (dreapta D_2 din fig. 7.1.).

7.2.2. Determinarea cantităţii pe care o oferă monopolistul pentru maximizarea profitului său total

În cazul monopolului, ***creşterea producţiei destinate vânzării va continua până la cantitatea pentru care încasarea marginală devine egală cu costul marginal, asigurându-se astfel maximizarea profitului total***. Este aceeaşi condiţie ca şi în cazul concurenţei perfecte, numai că, de această dată, curba încasării marginale este diferită de cea a preţului de vânzare.

Grafic, determinarea cantităţii la care se va opri monopolistul şi modul de fixare a preţului pe termen scurt sunt prezentate în fig. 7.2.

Fig. 7.2. Determinarea echilibrului firmei monopoliste pe termen scurt



Explicarea este asemănătoare celei din cazul firmei în concurenţă perfectă. Dacă monopolistul îşi stabileşte producţia iniţială la $0Q_0$, costul marginal este segmentul Q_0A, costul mediu - Q_0B, încasarea marginală - Q_0C, preţul de vânzare - Q_0D. Pe fiecare bucată vândută obţine în medie un profit egal cu segmentul BD, iar pentru ultima bucată produsă realizează profitul AD. Aceste rezultate îl incită să mărească producţia până la OQ_e. La această cantitate, costul marginal Q_eE egalează încasarea marginală. Pentru ultima bucată fabricată şi vândută nu se mai obţine câştig, dar profitul corespunzător tuturor celorlalte bucăţi este substanţial, aşa cum ne indică suprafaţa haşurată F'FGG' din fig. 7.2. (Profitul total este produsul dintre profitul mediu - FG - şi cantitatea OQ_e; dar segmentul OQ_e este egal cu segmentul FF', aşa că,

$\overline{FG} \cdot \overline{OQ_e} = \overline{FG} \cdot \overline{F'F} =$ *aria dreptunghiului F'FGG'* .

Dacă ar continua să mărească producţia, de exemplu până la cantitatea OQ_1, pentru fiecare bucată fabricată şi vândută peste cantitatea OQ_e încasarea marginală ar fi mai mică decât costul marginal, ceea ce ar avea ca rezultat diminuarea profitului total. La cantitatea OQ_2 monopolistul n-ar mai obţine profit din activitatea sa, iar peste acest volum al producţiei, de exemplu la OQ_3, ar înregistra pierderi.

De aceea, ***monopolistul îşi va readapta producţia la cantitatea OQ_e, care corespunde egalităţii dintre costul marginal şi încasarea marginală, asigurând maximizarea profitului total şi realizarea echilibrului firmei monopoliste***.

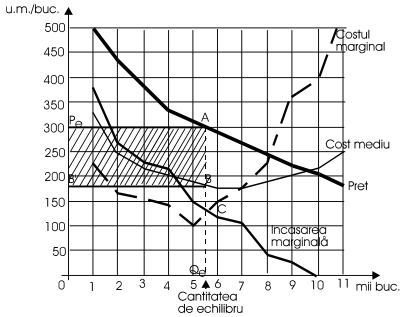
Preţul de vânzare tinde să se stabilizeze la nivelul Q_eG, mult superior încasării marginale, cât şi costului mediu, favorizând astfel obţinerea unui profit ridicat de monopol.

Mecanismul fixării preţului pe termen scurt şi realizării echilibrului monopolistului poate fi mai uşor înţeles din exemplul numeric redat în tabelul 7.2. şi reprezentat grafic în fig. 7.3.

Tabelul 7.2. Fixarea preţului pe termen scurt şi realizarea echilibrului monopolistului

Productia (mii buc.) Q	Pret (u.m./buc.) P	Incasarea totală (mii u.m.) (col.1 x col.2) V.t.	Incasarea marginală (u.m.) V.m.	Costul mediu (u.m./buc.) C.M.	Costul total (mii u.m.) (col.1 x col.5) CT	Costul marginal (u.m.) Cm	Profitul total (mii u.m.) (col.3-col.6) PT	Obs.
0	x	x	x	x	100	225	- 100	$V_m > C_m$
1	500	500	380	325	325	175	175	
2	440	880	260	250	500	160	380	
3	380	1140	228	220	660	140	480	
4	342	1368	222	200	800	100	568	
5	318	1590	150	180	900	150	690	$V_m = C_m$
6	290	1740	115	175	1050	175	690	
7	265	1855	105	175	1225	215	630	
8	245	1960	47	180	1440	360	520	
9	223	2007	33	200	1800	400	207	
10	204	2040	- 5	220	2200	550	- 160	
11	185	2035		250	2750		- 715	$V_m < C_m$

Fig. 7.3. Fixarea preţului pe termen scurt şi realizarea echilibrului monopolistului



Se observă, atât din tabel, cât şi din reprezentarea grafică, faptul că profitul total atinge maximul său la un nivel ceva mai mare de 690 mii u.m. Acesta corespunde unei cantităţi produse şi aduse pe piaţă de 5 mii - 6 mii buc. (probabil 5.500 buc.) şi unui preţ de echilibru care, aşa cum rezultă din grafic, tinde spre 300 u.m./buc. Profitul total maxim este evidenţiat prin suprafaţa $AP_eB'B$ haşurată. Cantitatea de echilibru corespunde, într-adevăr, punctului de intersecţie al curbelor încasării marginale şi costului marginal, adică nivelului la care Costul marginal = Încasarea

marginală. În aceste condiţii, preţul de vânzare (Q_eA de pe grafic) este superior atât încasări marginale (Q_eC) cât şi costului mediu (Q_eB), permiţând obţinerea unui profit ridicat de monopol.

TA 7.2:
1. Cum se determină cantitatea oferită de monopol pentru a-şi maximiza profitul său total?
Răspuns:

7.3. Mecanismul formării preţului de monopol pe termen lung şi al realizării echilibrului ramurii monopolizate

Pe termen lung, când monopolistul poate mări numărul uzinelor în care produce bunul respectiv, creşterea producţiei şi deci a ofertei totale pe piaţă va trebui să ţină seama de reacţia cumpărătorilor, manifestată prin variaţia preţului de vânzare. De aceea, în realizarea echilibrului pe termen lung este necesară luarea în considerare a costurilor medii, monopolistul urmărind ca prin oferta sa unică să nu determine diminuarea preţului de vânzare sub minimul costului mediu al producţiei sale, ci, dimpotrivă, să-l menţină la un nivel superior, convenabil obţinerii unui profit total ridicat. Pentru aceasta, el poate acţiona fie reducând oferta pe piaţă prin diminuarea producţiei sau creşterea stocurilor, fie sporind oferta prin majorarea producţiei sau diminuarea stocurilor[3].

Până aici s-a presupus că monopolistul urmăreşte încasarea unui profit total maxim. Dacă însă luăm în considerare şi ***alte posibile mobiluri***, în funcţie de natura monopolistului, analiza se complică. Maximizarea profitului total este un obiectiv specific ***monopolurilor private***. Nici acestea însă nu-l pot realiza pe deplin, din cel puţin două serii de motive:

- pe de o parte, având o imagine nu totdeauna suficient de exactă asupra cererii de pe piaţă, monopoliştii pot constata postfactum că sporirea ofertei lor a determinat scăderea preţului de vânzare sub nivelul convenabil lor, provocând astfel diminuarea profitului total aşteptat;
- pe de altă parte, monopolurile nu au nici pe departe libertatea deplină de acţiune. Ele trebuie să ţină seama de interesele consumatorilor, de opinia publică, fiindcă, altfel, riscă intervenţia autorităţilor abilitate ale statului.

În ceea ce priveşte situaţia ***monopolurilor publice***, doar unele monopoluri fiscale pot urmări ***maximizarea încasării totale*** (cum este, de exemplu, monopolul tutunului), deşi autoritatea publică trebuie să ţină seama, şi ea, de anumite restricţii, în special de reacţia consumatorilor care au şi calitatea de alegători.

Dacă mobilul sau scopul monopolului public va fi ***limitarea drastică a consumului unor bunuri*** nocive sănătăţii (cum ar fi, de exemplu, băuturile alcoolice asupra cărora este impus, în multe ţări monopolul statului), preţurile de vânzare se pot fixa la niveluri ridicate, mult mai mari decât costurile, pentru a descuraja cumpărarea lor.

Dacă monopolul public ar avea ca scop doar asigurarea pentru societate sau pentru un anumit domeniu a unor servicii de bună calitate, ***fără a urmări profitabilitatea***, volumul producţiei poate creşte până la cantitatea la care preţul de vânzare egalează costul mediu, când nu se mai obţine nici profit, dar nici pierdere (Segmentul OQ_2 din fig. 7.2.).

Dacă pentru desfăşurarea activităţii sale ***monopolul beneficiază de o subvenţie***, volumul producţiei poate creşte dincolo de nivelul care egalează preţul de vânzare cu costul mediu, deci în zona pierderilor totale, în limita mărimii subvenţiei primite.

[3] x x x, *Economia Politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1995, p.199.

Din punctul de vedere al ***analizei dinamice***, adoptarea deciziilor ţine seama, desigur, de anticipările pe care le fac monopoliştii în legătură cu evoluţia factorilor care-şi exercită influenţa asupra celor două serii de date: costuri şi incasări. De această dată, anticipările aparţin ***unui singur subiect economic***, chiar dacă acesta poate fi asistat de consultanţi de specialitate. Ca urmare, o decizie adoptată eronat, pe baza unor anticipări neconfirmate, poate genera consecinţe mult mai grave asupra echilibrului ramurii monopolizate sau chiar al economiei naţionale decât în cazul concurenţei perfecte, când efectele erorii unei firme puteau fi uşor compensate de succesul celorlalte, fără consecinţe vizibile asupra ramurii.

TA 7.3.

1. Cum se formează preţul de monopol pe termen lung şi cum se realizează echilibrul ramurii monopolizate?

Răspuns:

Întrebări recapitulative

1. *Sub ce formă se poate prezenta monopolul?*
2. *Care sunt principalele bariere în calea intrării pe piaţă a potenţialilor concurenţi ai firmei monopoliste?*
3. *Ce deosebiri există între curba cererii sau încasării medii în cazul concurenţei perfecte şi în situaţia de monopol?*
4. *De ce încasarea marginală este mereu inferioară celei medii în cazul monopolului?*
5. *Cum se determină cantitatea pe care o oferă monopolistul pe piaţă şi nivelul preţului de vânzare?*
6. *Cum se realizează echilibrul firmei monopoliste private pe termen lung?*
7. *Cum se determină preţul şi cantitatea produsă în cazul monopolurilor publice care au alte obiective decât maximizarea profitului?*

Teste grilă:

1. În condiţii de monopol:

a) curba cererii bunului este perfect elastică;
b) curba cererii bunului se identifică cu dreapta preţului de echilibru al pieţei;
c) încasarea marginală este egală cu preţul de vânzare;
d) încasarea marginală este mereu superioară încasării medii.

2. O creştere a ofertei firmei monopoliste, atunci când cererea pieţei rămâne neschimbată, determină:

a) o creştere a preţului de vânzare a bunului oferit;
b) diminuarea încasării totale obţinute de firmă;
c) diminuarea încasării medii într-o măsură mai mare decât a încasării marginale;
d) diminuarea încasării marginale într-o măsură mai mare decât a încasării medii.

3. Monopolistul, în vederea maximizării profitului său total, îşi va fixa o asemenea cantitate ce corespunde egalităţii dintre:

a) costul mediu şi preţul de vânzare;
b) costul mediu şi încasarea marginală;
c) costul marginal şi costul mediu;

d) costul marginal şi încasarea marginală.

4. În condiţii de monopol preţul de vânzare tinde să se stabilizeze la un nivel:

a) cu mult inferior costului mediu;
b) cu mult inferior încasării marginale;
c) cu mult superior costului marginal;
d) cu mult superior încasării marginale şi costului mediu.

5. Monopolistul:

a) poate impune pe piaţă, concomitent, atât cantitatea vândută cât şi preţul de vânzare;
b) poate impune pe piaţă numai preţul de vânzare, deoarece cantitatea vândută depinde de preferinţele cumpărătorilor;
c) poate impune pe piaţă fie cantitatea vândută, fie preţul de vânzare;
d) nu poate impune nici o condiţie din cauza legislaţiei antimonopoliste.

6. Curba încasării medii, în cazul monopolului, este:

a) distinctă de curba încasării marginale şi dedesubtul ei;
b) distinctă de curba încasării marginale şi deasupra acesteia;
c) identică, confundată cu curba încasării marginale;
d) crescătoare, deoarece monopolul urmăreşte maximizarea profitului.

7. Volumul producţiei unei companii care are poziţie de monopol într-o anumită ramură de activitate poate creşte dincolo de nivelul care egalează preţul de vânzare cu costul mediu atunci când:

a) monopolul este public şi urmăreşte maximizarea încasării totale;
b) mobilul monopolului public este limitarea drastică a consumului unor bunuri nocive sănătăţii;
c) monopolul public are drept scop asigurarea pentru societate a unor bunuri sau servicii de calitate, fără a urmări profitabilitatea;
d) monopolul public beneficiază de subvenţie.

8. Dacă volumul producţiei unui monopol depăşeşte nivelul corespunzător egalităţii dintre costul marginal şi preţul de vânzare, atunci:

a) monopolul nu mai înregistrează profit;
b) profitul total începe să se diminueze;
c) monopolul intră în pierdere pe ansamblul activităţii sale;
d) încasarea totală, continuă să crească.

9. În cazul monopolului, pentru un volum al producţiei situat între nivelul corespunzător egalităţii dintre costul marginal şi încasarea marginală şi cel corespunzător egalităţii dintre costul mediu şi încasarea medie:

a) costul marginal este întotdeauna superior costului mediu;
b) încasarea medie este superioară costului mediu;
c) monopolul nu mai obţine profit;
d) profitul total se diminuează pe măsură ce producţia creşte.

10. Pentru un output Q_i, un monopolist înregistrează un cost marginal de 100 u.m. şi un venit marginal de 150 u.m.. Pentru a-şi maximiza profitul, ar fi necesară:

a) creşterea preţului şi a cantităţii vândute;
b) scăderea preţului şi creşterea cantităţii vândute;
c) scăderea outputului şi a preţului;
d) reducerea cantităţii vândute.

11. În punctul de echilibru al firmei de monopol, preţul de vânzare:

a) este egal cu costul marginal;
b) este superior încasării marginale;
c) egalează încasarea marginală;
d) este inferior încasării marginale.

12. În cazul unei firme de monopol:

a) nivelul de output la care profitul total este zero corespunde egalităţii între costul mediu şi preţul de vânzare;
b) nivelul de output la care profitul este zero corespunde egalităţii între costul marginal şi încasarea marginală;
c) nivelul de output la care profitul marginal este zero corespunde egalităţii între costul marginal şi preţul de vânzare;
d) profitul total este maxim când costul mediu este egal cu încasarea medie.

13. Dacă monopolul public ar avea ca scop asigurarea pentru societate a unor servicii de bună calitate, volumul producţiei poate creşte până la cantitatea la care:

a) preţul de vânzare egalează costul marginal;
b) preţul de vânzare egalează costul mediu;
c) asigură maximizarea încasării totale.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 8: OLIGOPOLUL ŞI CONCURENŢA MONOPOLISTICĂ

Obiective de studiu:

În ultimele două capitole au fost prezentate modelele teoretice ale celor doi poli opuşi în care se poate prezenta piaţa: concurenţa perfectă, pe de o parte, şi monopolul, pe de altă parte. În realitate, formele de funcţionare a pieţei se află între cei doi poli. Concurenţa este imperfectă, prezentându-se sub forma oligopolului şi concurenţei monopolistice.

După studierea acestui capitol:

- veţi constata că nici una din ipotezele concurenţei perfecte nu se regăseşte în realitate conform modelului teoretic abstract;
- veţi afla ce este oligopolul, sub ce forme se poate prezenta şi în ce constau relaţiile care se stabilesc între multitudinea firmelor participante pe piaţa;
- veţi fi capabili să determinaţi influenţa exercitată de unele firme asupra celorlalte folosind instrumente de analiză adecvate;
- veţi cunoaşte mai bine pieţele de oligopol şi mecanismul formării preţurilor pe aceste pieţe;
- veţi cunoaşte ce reprezintă concurenţa monopolistică şi care sunt trăsăturile sale definitorii.

Timp de lucru: 2 ore

Teme de verificare:

TA 8.1. Caracteristicile generale ale concurenţei imperfecte;
TA 8.2. Principalele forme de oligopol;
TA 8.3. Elementele definitorii ale concurenţei monopoliste

8.1. Concurenţa imperfectă, caracteristici generale

În prezent, ţările cu economie de piaţă se caracterizează prin aşa numita concurenţa imperfectă, care, aşa cum o definea J. Robinson, este "o concurenţa reieşită din îmbinarea caracterelor celor două situaţii opuse pe piaţă: concurenţa şi monopolul"[1].

Concurenţa imperfectă desemnează situaţia de piaţă în care unităţile economice producătoare sunt capabile să influenţeze prin acţiunile lor preţul produselor, adesea diferenţiate. În acest caz, una, mai multe, sau toate condiţiile concurenţei perfecte nu sunt respectate:

· ***Atomicitatea participanţilor*** - în realitate numărul de vânzători şi cumpărători variază, ei nu sunt de mărime, putere şi competitivitate egală;

· ***Fluiditatea pieţei*** - libera alegere a partenerilor participanţi la schimb este limitată atât prin factori obiectivi (apropierea geografică, aprovizionare, servicii legate de vânzare etc.) cât şi subiectivi (importanţa consideraţiilor personale în relaţiile dintre vânzători şi cumpărători, afinităţi psihologice etc.);

· ***Mobilitatea factorilor de producţie*** - este imperfectă, existând dintotdeauna o anumită rigiditate ce ţine atât de factorul capital, cât şi de factorul muncă.

· ***Transparenţa pieţei*** - agenţii existenţi pe piaţă dispun de o informaţie incompletă, de obicei aceasta este orientată prin acţiunea deliberată a vânzătorilor. Concurenţa se desfăşoară nu numai

[1] Robinson J., *Economics of Imperfect Competition*, London, Mac. Milliam, 1923, p.3.

prin preţ, ci şi prin alte mijloace ca: lansarea de noi produse, design, reclamă, publicitate, servicii la vânzare şi pe parcursul utilizării etc.

· ***Omogenitatea produsului*** - se accentuează diferenţierea între produse ce satisfac aceeaşi nevoie. Această diferenţiere poate fi obiectivă (caracteristicile produsului, prezentare, condiţii de vânzare) sau subiectivă (sensibilitatea la publicitate).

Se consideră că principalele forme ale concurenţei imperfecte sunt oligopolul şi concurenţa monopolistică.

TA 8.1

1. Care sunt caracteristicile esenţiale ale concurenţei imperfecte?

Răspuns:

8.2. Oligopolul

8.2.1. Oligopolul - concept şi caracteristici

Cuvântul oligopol derivă de la termenul grecesc "oligos" (puţin) şi "polist" (vânzător), având, în acest caz, sensul de "câţiva vânzători pentru un anumit produs dat".

Oligopolul este o formă a concurenţei imperfecte în care există un număr limitat de producători, care deţin o parte importantă din piaţa unui produs şi reuşesc să influenţeze formarea preţului în scopul maximizării profitului.

Ca formă a concurenţei imperfecte oligopolul poate exista nu numai pentru ofertă, ci şi pentru cerere. Un oligopol va fi ***de ofertă*** când pe piaţă se întâlnesc puţini ofertanţi. Dacă un număr redus de cumpărători pot cumpăra bunul sau serviciul produs de un mare număr de ofertanţi, suntem în situaţia de oligopol ***al cererii***, denumit şi ***oligopson***.

Oligopolul bilateral reprezintă situaţia în care pe piaţă există un număr mic atât de vânzători cât şi de cumpăratori.

Caracteristica principală a structurilor de piaţă de tip oligopolistic este interdependenţa acţiunilor diferiţilor producători. Pe acest tip de piaţă preţurile produsului, cantitatea vândută, profitul realizat de o firmă, depind, nu numai de cerere, ci şi de reacţiile celorlalte firme la deciziile sale. Vânzările fiecărei firme depind nu numai de preţul propriu ci şi de cel al concurenţilor săi. Fiecare firmă încearcă să impună propriul preţ sau, dimpotrivă, suportă preţul altora. Poziţia fiecărei firme pe piaţă este, în acest caz, departe de cea de monopol absolut, când ea fixează cantitatea ce trebuia produsă şi, în acelaşi timp, preţul ce să-i permită maximizarea profitului. În cazul oligopolului, fiecare firmă poate fixa cantitatea pe care o oferă pe piaţă, însă preţul de vânzare şi profitul fiecăreia depind de deciziile celorlalte firme producătoare ale aceluiaşi produs. Există în acest caz ***o funcţie de reacţie.***

Oligopolul se poate prezenta sub ***mai multe forme***. În funcţie de faptul dacă oferă sau nu produse diferenţiate există două tipuri de oligopol. Un prim tip, în care oligopolişti pot fi un număr limitat de ***firme ale căror produse nu sunt diferenţiate***. Nici una dintre aceste firme nu poate fi calificată drept monopolistă, dar, întrucât nu există decât un număr limitat de producători, fiecare dintre ei este susceptibil de a exercita o influenţă destul de apreciabilă asupra preţului de piaţă. Această primă categorie de oligopolişti se întâlneşte frecvent în diferite ramuri ale industriei, ale căror produse sunt destul de omogene şi unde unităţile sunt de dimensiuni mari (de exemplu: industria aluminiului, a oţelului etc.). Un al doilea tip, în care oligopolişti pot fi un număr limitat de firme ce oferă ***produse diferenţiate***, dar care domină împreună ramura respectivă (de exemplu: industria automobilului, a aparatelor electrice, maşinilor -unelte, băuturilor alcoolice, produselor chimice etc.). În ambele tipuri fiecare firmă oligopolistă este dependentă şi deci sensibilă la

modificarea unor decizii ale concurenţilor săi privind preţul sau cantitatea produsă. Ea este obligată să prevadă reacţiile celorlalte şi să ţină seama de ele. Subliniind relaţia dintre dimensiunile firmei şi mecanismul formării preţurilor, John K. Galbraith arată: "cu cât este corporaţia mai mare cu atât este mai mare puterea pe care ea o are; o putere mai mare asupra preţurilor .... şi, de asemenea asupra costurilor salariale, a guvernului şi, în fine, asupra câştigurilor sale"[2].

După numărul firmelor ce se află în concurenţă pe o anumită piaţă, putem vorbi de ***duopol*** - când sunt doi producători - şi ***oligopol propriu-zis*** - când sunt mai mulţi producători. Până de curând teoria oligopolului a fost prezentată pornind de la cazul duopolului. În caz de oligopol propriu-zis se poate generaliza teoria duopolului, mai ales că între diferite firme se încheie alianţe.

Pentru a se măsura influenţa unei firme asupra alteia se determină ***elasticitatea încrucişată***, care ia forma a doi coeficienţi: ***coeficientul de substituire*** şi ***coeficientul de repercusiune.***

· ***Coeficientul de substituire*** exprimă influenţa preţurilor practicate de o firmă (J) asupra cantităţilor oferite de o altă firmă (I) şi se determină prin formula:

$$E_{ij} = \frac{\Delta O_i}{O_i} : \frac{\Delta P_j}{P_j} = \frac{\Delta O_i}{\Delta P_j} \cdot \frac{P_j}{O_i} \quad (8.1.)$$

unde: E_{ij} - reprezintă efectul variaţiei relative a preţului P_j - preţul practicat de firma J - asupra cantităţii relative oferite de firma I; DO_i - variaţia ofertei firmei I; O_i - oferta iniţială a firmei I; DP_j - variaţia preţului firmei J; P_j - preţul iniţial practicat de firma J. Corespunzător, E_{ji} reprezintă efectul variaţiei relative a preţului P_i practicat de firma I asupra cantităţii relative oferite de firma J.

$$E_{ji} = \frac{\Delta O_j}{O_{ji}} : \frac{\Delta P_i}{P_i} = \frac{\Delta O_j}{\Delta P_i} \cdot \frac{P_i}{O_j} \quad (8.2.)$$

În funcţie de valorile luate de aceşti doi coeficienţi de elasticitate încrucişată se poate determina acţiunea reciprocă a celor două firme, una asupra celeilalte:

a) dacă $E_{ij} = 0$, înseamnă că preţurile firmei J nu au nici o influenţă asupra cantităţii vândute de firma I;

b) dacă $0 < E_{ij} < ¥$, înseamnă că preţurile firmei J influenţează asupra cantităţii vândute de firma I;

c) dacă $E_{ij} > ¥$, înseamnă că preţurile firmei J au o influenţa foarte puternică asupra cantităţii vândute de firma I. O creştere, chiar foarte mică, a preţurilor firmei J, face ca vânzările firmei I să tindă spre infinit şi invers, o scădere a preţului firmei J determină reducerea puternică a vânzărilor firmei I.

· ***Coeficientul de repercusiune*** exprimă efectul variaţiei relative a cantităţilor oferite de o firmă (J) asupra modificării relative a preţului practicat de firma I şi se determină astfel:

$$e_{ij} = \frac{\Delta P_i}{P_i} : \frac{\Delta O_j}{O_j} = \frac{\Delta P_i}{\Delta O_j} \cdot \frac{O_j}{P_i} \quad (8.3.)$$

La fel, e_{ji} reprezintă efectul variaţiei relative a cantităţii oferite de firma I asupra modificării relative a preţului practicat de firma J.

$$e_{ji} = \frac{\Delta P_j}{P_j} : \frac{\Delta O_i}{O_i} = \frac{\Delta P_j}{\Delta O_i} \cdot \frac{O_i}{P_j} \quad (8.4.)$$

În funcţie de valorile acestor coeficienţi pot exista două cazuri:

a) când $e_{ij} > 0$, atunci preţurile firmei I sunt influenţate de cantităţile oferite de firma J;

b) când $e_{ij} = 0$, atunci nu există interdependenţă între preţurile firmei I şi cantităţile oferite de firma J.

Aceste interdependenţe între firme aflate în situaţie de oligopol pot antrena o serie de negocieri şi acorduri între ele în vederea coordonării acţiunilor lor. Poate apare şi o situaţie de coordonare

[2] Galbraith J.K.; Salinger N., *Almost Everyone's Guide to Economics*, New York, Batham Books, 1989, p.49-50.

parţială şi spontană, prin care fiecare firmă se adaptează la comportamentul celorlalte. În acest caz, la o firmă se formează atitudinea de leader, iar celelalte adoptă o poziţie de satelit. În sfârşit, acţiunea unei firme asupra celorlalte poate fi o acţiune automată sau o acţiune de conjunctură.

8.2.2. Tipuri de echilibru de oligopol

Cel mai adesea teoria oligopolului a fost prezentată pornind de la cazul duopolului. Modelul teoretic de comportament al acestuia se bazează pe ***funcţia de reacţie*** ce exprimă modul de acţiune al unui agent economic ca urmare a deciziilor luate de concurentul său; care este dinamica producţiei (sau a preţului) stabilită de firma X la un anumit nivel de producţie (sau de preţ) al firmei Y ? Care este, însă, variabila strategică - preţul sau cantitatea? Ultima problemă nu se punea nici în cazul concurenţei pure, nici în cel al monopolului. În primul caz, producătorul nu putea fixa decât cantitatea, iar, în cel de-al doilea, se putea alege ca variabilă strategică preţul sau cantitatea, cu acelaşi rezultat.

În caz de duopol, prin fixarea preţului sau cantităţii nu se obţine acelaşi rezultat.

În cadrul ***strategiei de preţ***, fiecare dintre cei doi producători caută să impună un preţ mai scăzut, pentru a-i permite să obţină o cotă cât mai mare din cererea totală. Însă, aceasta poate să ducă la un război al preţurilor, al cărui rezultat este nesigur. Dacă firma X atrage o parte din clientela concurentei sale Y micşorând preţul de vânzare al produsului (presupunem că acesta este omogen), aceasta atrage, după sine, reacţia firmei Y printr-o scădere a preţului mai puternică, cu scopul de a-şi restabili poziţia sa şi a-şi adjudeca o parte mai mare a pieţei. Dacă acest război al preţurilor continuă, poate rezulta din acesta dispariţia unuia dintre cei doi concurenţi, a aceluia pentru care preţul de vânzare scade sub costul de producţie şi ale cărui rezerve financiare nu-i permit să continue lupta. Apare, astfel, situaţia de monopol pentru unul dintre cei doi producători.

Războiul preţurilor nu are loc decât în cazuri cu totul speciale. Firmele aflate în competiţie preferă să recurgă fie la concurenţa prin produse care este mai puţin periculoasă decât războiul preţurilor întrucât se evită confruntarea directă , fie la o concurenţă prin cantităţi.

În cazul ***strategiei de cantitate***, cei doi concurenţi menţin neschimbat preţul, caz în care consumatorii nu vor mai putea beneficia de eventuala confruntare dintre ei, variabila strategică devenind cantitatea. Soluţia de împărţire a pieţei nu este unică, chiar dacă se presupune un cadru simplificat al unui produs omogen. Aceasta va depinde de comportamentul fiecăruia dintre concurenţi - de dominaţie sau de dependenţă. În funcţie de aceste comportamente vor exista diferite tipuri de echilibru şi de împărţire a pieţei[3]: în cazul în care cei doi duopolişti adoptă un comportament bilateral de dependenţă (un comportament pacifist), printr-o ajustare progresivă a cantităţilor se va ajunge la o împărţire stabilă a pieţei şi la o poziţie de echilibru stabil. Această ipoteză a fost avută în vedere de Cournot. Atunci când cei doi concurenţi vor să domine, nu va fi posibil un echilibru, ci va avea loc o confruntare continuă, pornind de la acest comportament de dublă dominaţie. Această ipoteză a fost analizată de Bowley. Dacă unul dintre concurenţi acceptă poziţia de dependenţă faţă de celălalt, se va ajunge la o situaţie de echilibru stabil. Aceasta este ipoteza avută în vedere de Stackelberg. În tabelul nr. 8.1. se prezintă aceste cazuri posibile de duopol, în funcţie de tipurile comportament din cadrul strategiei de cantitate, ale fiecăruia dintre cei doi producători (X şi Y).

Tabelul 8.1. Tipuri de duopol

Producător X	
Comportament de dependenţă	Comportament de dominaţie

[3] Frois, G.A.,*op. cit*., Editura Humanitas, Bucureşti, 1994, p. 270-275.

Producător	Comportament de dependenţă	Duopol simetric (Cournot)	Duopol asimetric (Stackelberg)
Y	Comportament de dominaţie	Duopol asimetric (Stackelberg)	Duopol dominant (Bowley)

8.2.3. Pieţele de oligopol şi formarea preţului

În cazul în care sunt mai mulţi producători, cunoscut sub denumirea de ***oligopol propriu-zis***, se poate generaliza teoria duopolului, mai ales, pe măsură ce se încheie diferite alianţe între anumiţi producători. Din acest punct de vedere se pot distinge oligopoluri concertate şi oligopoluri antagoniste. Primele pot să apară fie în mod explicit şi complet, ceea ce conduc la diverse tipuri de pieţe oligopolistice, dintre care cele mai cunoscute sunt: cartelul, trustul, concernul şi conglomeratul, fie în mod implicit şi parţial, prin prezenţa unei firme conducătoare (leader). Această ultimă poziţie se poate explica atât prin puterea şi organizarea sa, cât şi prin eficacitatea sistemului său informaţional. ***Cartelul*** desemnează un acord între mai mulţi producători, ce îşi conservă individualitatea lor, prin care se înţeleg între ei în ceea ce priveşte nivelul preţurilor şi împărţirea pieţelor de desfacere. ***Trustul*** este o însumare a unor capitaluri grupate sub aceeaşi conducere prin faptul că unităţile participante îşi pierd independenţa, atât productivă (lucrând pe baza cotelor stabilite), cât şi comercială. Proprietarii lor devin acţionari, cu dreptul de a încasa dividende, iar conducerea este exercitată de un consiliu de administraţie. ***Concernul*** este o înţelegere oligopolistă ce cuprinde firme din diferite ramuri, grupate pe criteriul cooperării, fie pe verticală, după cerinţele fluxului tehnologic, fie pe orizontală - din ramuri complementare. Forma cea mai complexă de înţelegere oligopolistă este ***conglomeratul***, ce concretizează tendinţa de diversificare a activităţii, permiţând realizarea unui profit mai mare simultan pe mai multe pieţe, compensarea conjuncturilor defavorabile pentru unele mărfuri cu cele favorabile pentru altele, reducerea riscurilor legate de desfacerea unui singur produs, asigurându-se astfel maximizarea profitului total.

8.2.3.1. Oligopoluri concertate

Coordonarea explicită este o strategie utilizată atunci când mai multe firme de putere comparabilă domină piaţa. Pentru a evita un război al preţurilor, ele caută să se înţeleagă asupra unui preţ ce permite maximizarea profitului. În aceste condiţii firmele sunt ***căutătoare de preţ***, ele nu-l mai pot fixa în aceeaşi măsură în care o făcea monopolul. O firmă, dată fiind ponderea însemnată pe care o deţine în oferta unui produs pe piaţă, va putea influenţa prin deciziile sale nivelul preţului, dar la stabilirea sa ea trebuie să ţină cont de reacţia firmelor concurente.

Indiferent dacă este vorba de o înţelegere explicită, formală sau neformală, între firme, coordonarea poate lua forme diferite[5]:

a) stabilirea în comun a preţului de vânzare;

b) stabilirea unor preţuri minime de vânzare, iar sporirea lor peste acest nivel este liberă;

c) informări periodice asupra nivelului preţurilor;

d) stabilirea unor preţuri din care pot fi efectuate anumite reduceri între limitele precizate de cartel;

e) ridicarea preţurilor printr-o acţiune conjugată a partenerilor.

8.2.3.2. Oligopoluri necooperante (antagoniste)

Firmele ce se găsesc în situaţia oligopolurilor necooperante se află într-o continuă concurenţă, atât prin jocul preţurilor, cât şi prin diferenţierea produsului. Fiecare firmă încearcă, pe cont propriu,

[5] Băbăiţă I., Duţă A., *Pieţe şi preţuri*, Editura de Vest, Timişoara, 1995, p.108-112.

fără a ţine cont de existenţa celorlalte, să-şi mărească profitul, iar echilibrul pieţei se va realiza fie dinspre cantitatea de bunuri oferite, fie dinspre preţuri, firma stabilind volumul producţiei sau nivelul preţului, evoluţia celuilalt element fiind lăsată la incertitudinea pieţei..

Echilibrul se poate realiza pe baza a două strategii: strategia cantităţii sau cea a preţului.

În acest caz obiectivul de maximizare a profitului este reţinut cu precauţie. În primul rând, poate fi avantajos a sacrifica profitul pe termen scurt, pentru a privilegia pe cel pe termen lung. În al doilea rând, după cum apreciază J.G. Galbraith, în multe cazuri unităţile mari nu urmăresc să-şi maximizeze profiturile, ci cifra lor de afaceri. Aceasta este reţinută drept obiectiv esenţial întrucât puterea de negociere a unei unităţi economice depinde de cifra sa de afaceri şi de ritmul expansiunii sale.

Modalităţile prin care se duce lupta de concurenţă sunt extrem de diverse. Însă, în multe ramuri cu situaţii de oligopol, se constată o tendinţă de evitare a războiului preţurilor, ceea ce face să scadă rolul preţului ca instrument de competiţie şi de echilibrare a cererii cu oferta. Se caută alte forme de concurenţa precum: ***politica vânzărilor*** - de creştere a volumului acestora; ***politica de diferenţiere "provocată" a produselor*** - prin publicitate, prime acordate vânzătorilor, demonstraţii privind calităţile produselor vândute, căutarea unor mărci de fabrică de renume; ***politica de influenţare a cererii***, ***a preferinţelor şi opţiunii consumatorilor*** prin informarea detaliată şi diversă privind calitatea şi avantajele utilizării produsului, convingerea consumatorului în mod direct (amabilitatea şi competenţa vânzătorului), condiţiile avantajoase de vânzare prin credite pe termen lung, serviciile asigurate postvânzare etc.. Dacă o firmă modifică caracteristicile produsului şi promovează şi o publicitate corespunzătoare, pentru a-l diferenţia de cel al concurenţilor săi, ea poate vinde o cantitate mai mare la acelaşi preţ. Prin acestea se antrenează o creştere a cererii pentru produsul său, fără să se reducă preţul.

TA 8.2.

1. Cum se poate măsura influenţa unei firme asupra alteia pe o piaţă de oligopol? 2. Care sunt principalele tipuri de oligopoluri concertate care apar în mod explicit şi complet?

Răspunsuri:

8.3. Concurenţa monopolistică

Concurenţa monopolistică se caracterizează prin existenţa mai multor producători, care deţin însă o pondere mai mică pe piaţă, diferenţierea produselor, inexistenţa unor restricţii la intrarea în ramură a altor firme şi un anume control al preţurilor. Acest tip de concurenţă prezintă elemente ce apar la cele două forme de piaţă analizate anterior, concurenţa perfectă şi monopolul absolut, de unde şi denumirea de concurenţă monopolistică. După cum aprecia Fr. Perroux, "în epoca în care monopolul şi concurenţa erau opuse ca focul şi apa ,,,, trebuia un suflu pentru a susţine şi a proba că monopolul şi concurenţa desemnează familii de forţe perfect compatibile, din care este necesar a repera combinaţii în proporţii variabile, în vederea stabilirii de scheme inteligibile ale realităţii"[9]. În plus acest cadru de analiză ne permite o apropiere mai mare de realitatea economică unde concurenţa şi monopolul se întrepătrund de fiecare dată când pe lângă variabilele de acţiune tradiţionale, preţul şi cantitatea, se introduce concurenţa prin produse,

[9] Fr. Perroux, *L'Economie du XX-e siècle*, deuxieme édition argumentee, PUF, 1964, p.108.

diferenţierea produselor şi mărcilor de fabrică, ce sunt elemente esenţiale ale activităţii economice contemporane.

Principalele trăsături ale concurenţei monopolistice sunt diferenţierea produsului şi existenţa unui număr mare de producători.

Diferenţierea produsului constă în faptul că fiecare producător, în interesul înlăturării concurenţilor săi, caută să imprime produselor sale anumite particularităţi individuale, care se pot transforma într-o superioritate monopolizată de el în lupta cu alţi producători. "Diferenţierea - spunea unul dintre cei ce au fundamentat teoretic acest tip de concurenţă - poate să se bazeze pe anumite caracteristici ale produsului însuşi ca: particularităţi garantate prin brevete exclusive, mărci de fabrică, ambalaje sau recipiente speciale sau originalitate de calitate, de model, culoare, de stil. Diferenţierea produsului poate să provină de asemenea din condiţiile care înconjoară vânzarea sa"[10].

Însă, puterea firmelor este relativ însemnată. Ele nu suportă pasiv acţiunea mediului extern[11]. Orice firmă este capabilă să acţioneze asupra mediului pentru a-l transforma sau adapta obiectivelor sale..

O a doua trăsătură, ce reprezintă o diferenţă importantă faţă de situaţia de monopol absolut, dar o asemănare cu cea de concurenţă perfectă, este ***numărul mare de producători - vânzători***. Deciziile fiecăruia dintre ei sunt fără consecinţe asupra situaţiei individuale a concurenţilor, chiar dacă, în ultimă instanţă, reacţiile tuturor agenţilor economici prezenţi pe piaţă au consecinţe asupra poziţiei şi profitului fiecăruia. Ceea ce deosebeşte concurenţa monopolistică de oligopol este faptul că nu există interdependenţe directe între deciziile a doi producători priviţi izolaţi. Deciziile luate de către un producător izolat nu au influenţă sensibilă asupra altor producători, deşi el suportă totuşi consecinţele deciziilor acestora şi ale tuturor cumpărătorilor.

Concurenţa monopolistică permite să se pună în evidenţă importanţa pe care o are concurenţa prin produse în condiţiile economiei contemporane, alături de celelalte două variabile ale concurenţei, preţul şi cantitatea produsă. În multe cazuri eterogenitatea produsului nu decurge din diferenţele de calităţi intrinseci ale acestuia (cu excepţia unor factori de diferenţiere obiectivi ce ţin de calitate, de localizare etc.), ci de diferenţele de prezentare, de mărci, condiţii de credit avantajoase, servicii post vânzare, etc, ce urmează a segmenta piaţa, a menţine clientela relativ stabilă şi a evita ca aceasta să abandoneze producătorul la cea mai mică diferenţă de preţuri.

Deşi, concurenţa prin produse a înlocuit, în condiţiile epocii actuale, destul de mult concurenţa prin preţ, ea devenind o trăsatură fundamentală a concurenţei monopolistice nu trebuie totuşi pus semn de egalitate între aceasta şi diferenţierea produselor. În fapt diferenţierea produsului este mult mai largă, ea este prezentă şi în cazul oligopolului, când există pe piaţă puţini producători (diferenţa principală faţă de concurenţa monopolistică) dar unde fiecare dintre ei este preocupat de acţiunea concurenţilor săi şi, drept urmare, pentru a-şi menţine poziţiile pe piaţă caută să diferenţieze produsul.

TA 8.3.

1. Care sunt elementele definitorii ale concurenţei monopoliste?

Răspuns:

Întrebări recapitulative:

1. *Care sunt caracteristicile concurenţei imperfecte?*

2. Ce este oligopolul şi care sunt principalele sale tipuri?

[10] E.R. Chamberlin, *La theorie de la concurrence monopolistique*, PUF, 1953, p. XX-XXI.

[11] Băbăiţă I., Duţă. A., *op.cit.*, p. 104.

3. Cum se determină şi ce exprimă coeficientul de substituire şi coeficientul de repercusiune?
4. În ce constă strategia preţului; dar cea a cantităţii?
5. Ce este concurenţa monopolistică şi care sunt principalele sale trăsături?

Teste:

1. Caracteristica principală a structurilor de piaţă de tip oligopolistic este:
a) transparenţa pieţei;
b) fluiditatea pieţei;
c) mobilitatea factorilor de producţie;
d) interdependenţa acţiunilor diferiţilor producători.

2. Structura de piaţă pe care există un număr redus atât de vânzători cât şi de cumpărători poartă denumirea de:
a) monopson;
b) oligopol bilateral
c) duopol;
d) concurenţă monopolistă.

3. Pe o piaţă de tip oligopolistic cantitatea vândută depinde:
a) numai de cerere;
b) numai de preţul propriu;
c) şi de reacţiile celorlalte firme la deciziile sale;
d) şi de preţul concurenţilor săi.

4. Pe o piaţă de oligopol, acţionează:
a) un număr limitat de consumatori;
b) un număr limitat de producători;
c) mulţi producători;
d) un singur producător.

7. Înţelegerea oligopolistă ce cuprinde firme din diferite ramuri, grupate pe criteriul cooperării, fie pe verticală fie pe orizontală, reprezintă:
a) cartelul
b) trustul
c) concernul
d) conglomeratul

8. Concernul este o înţelegere oligopolistă:
a) ce desemnează un acord între mai mulţi producători ce îşi conservă individualitatea lor;
b) ce concretizează tendinţa de diversificare a activităţii economice;
c) ce cuprinde firme din diferite ramuri grupate pe criteriul cooperării, fie pe verticală, fie pe orizontală.

9. Principalele trăsături ale concurenţei monopolistice sunt:
a) omogenitatea produsului;
b) diferenţierea produsului;
c) existenţa unui număr mare de producători;
d) atomicitatea ofertei.

10. Acordul între mai mulţi producători privind stabilirea preţurilor şi împărţirea pieţelor de desfacere, fiecare conservându-şi individu-alitatea, desemnează:
a) trustul;
b) cartelul;
c) concernul;
d) conglomeratul.

11. În situaţia de concurenţă monopolistică, lupta de concurenţă se poate realiza prin:
a) preţ;
b) cantitate;
c) produse;
d) calitate.

12. În condiţiile concurenţei monopolistice eterogenitatea produ-sului poate decurge din:

a) diferenţele de calităţi intrinseci ale acestuia;
b) diferenţele de prezentare;
c) particularităţile presupuse ale produsului;
d) particularităţile reale ale produsului.

Rezultatele la aplicaţii vor fi discutate la întâlnirile tutoriale

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 9: INTERVENŢIA GUVERNAMENTALĂ ÎN MECANISMUL FORMĂRII PREŢURILOR

Obiective de studiu:

După studierea acestui capitol:

- veţi înţelege că, în anumite situaţii, este necesară intervenţia guvernamentală în mecanismul formării preţurilor;
- veţi afla care sunt formele intervenţiei directe a guvernului în mecanismul formării preţurilor şi care sunt consecinţele unei astfel de imixtiuni;
- veţi afla care sunt formele intervenţiei indirecte a guvernului în procesul formării preţurilor;
- veţi cunoaşte câteva aspecte esenţiale legate de politicile de preţuri şi veţi fi capabili să apreciaţi eficacitatea aplicării lor.

Timp de lucru: 2 ore

Teme de verificare:

TA 9.1 Când este necesară şi acceptată intervenţia guvernamentală în mecanismul formării preţurilor?.

TA 9.2. Sub ce forme se poate prezenta intervenţia guvernamentală directă în mecanismul formarii preţurilor?

TA 9.3 Sub ce forme se poate prezenta intervenţia guvernamentală indirectă în mecanismul formării preţurilor?

Potrivit concepţiei liberale clasice, mecanismul formării preţurilor aparţine exclusiv pieţei, rezultând din tensiunea cererii şi ofertei totale şi asigurând alocarea optimală a factorilor de producţie, în general, a resurselor, pentru satisfacerea nevoii sociale. Astfel format, preţul constituie un semnal esenţial al pieţei, receptat de agenţii economici pentru orientarea activităţii lor: un nivel ridicat al preţului de echilibru format pe piaţă, superior costului de producţie, atrage producătorii, determinându-i să-şi sporească oferta pentru a satisface o cerere mai mare; un nivel scăzut al preţului de echilibru, sub costul de producţie, constituie un indiciu al unei cereri slabe, ceea ce-i determină pe producători să-şi diminueze oferta, orientându-şi activitatea spre alt domeniu. Este cunoscutul mecanism al "mâinii invizibile", care, asigurând satisfacerea interesului producătorilor privind maximizarea câştigului lor, permite în acelaşi timp realizarea dorinţelor consumatorilor care vor avea posibilitatea procurării bunurilor necesare acoperirii nevoilor lor. Pe această cale, satisfacerea interesului particular duce la realizarea interesului general.

9.1. Necesitatea intervenţiei guvernamentale

Funcţionarea mecanismelor pieţei nu are loc însă, întotdeauna, potrivit acestei scheme atât de simple. În situaţii de grave penurii provocate de războaie, de tulburări sociale, de crize ale aprovizionării economiei cu unele materii prime etc., restabilirea echilibrului dintre cerere şi ofertă s-ar realiza la niveluri ridicate ale preţurilor care ar limita drastic accesul unor largi categorii de persoane la bunurile respective. Când aceste bunuri sunt de strictă necesitate, alocarea resurselor necesare obţinerii lor nu mai poate fi lăsată exclusiv în seama mecanismelor pieţei. De asemenea,

când interesul general - de exemplu, asigurarea unei anumite securităţi alimentare - cere menţinerea sau chiar încurajarea unor activităţi - cum ar fi cele agricole - dacă mecanismul pieţei degajă un nivel de preţ neremuneratoriu pentru producători, este necesară o intervenţie exterioară. În acest caz, preţul nu mai este privit doar ca un semnal, ca un efect al tensiunii dintre cerere şi ofertă, ci, mai mult, ca un instrument de intervenţie, de stimulare.

Piaţa însăşi, prin mecanismul funcţionării ei de la sine, poate conduce la concentrarea treptată a ofertei în mâinile unui singur producător, care, ajungând în situaţie de monopol, impune un nivel de preţ neconform interesului consumatorilor.

Aceste câteva exemple şi alte situaţii posibile determină necesitatea intervenţiei guvernamentale în domeniul delicat al formării preţurilor.

În esenţă, această intervenţie cunoaşte două forme: ***intervenţia directă***, prin fixarea unor plafoane maxime sau minime ale nivelurilor preţurilor ce pot fi practicate, şi ***intervenţia indirectă***, prin influenţarea pe diverse căi a cererii şi ofertei totale.

TA 9.1.

1. Există argumente în favoarea intervenţiei guvernamentale în mecanismul formării preţurilor?

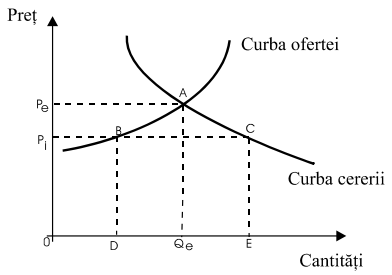
Răspuns:

9.2. Intervenţiile directe

Pot avea loc în două situaţii: în cazul ***penuriei***, adică atunci când oferta totală este insuficientă pentru a face faţă cererii, şi în cazul ***abundenţei***, când cererea totală este insuficientă pentru a absorbi oferta de bunuri de pe piaţă.

9.2.1. Penuria este mai mult decât un simplu dezechilibru temporar între cerere şi ofertă. O insuficienţă cronică a ofertei, mai ales atunci când este vorba de bunuri de strictă necesitate cum ar fi produsele alimentare, favorizează ridicarea preţului de echilibru la un nivel ce devine incompatibil cu puterea de cumpărare a unei părţi a populaţiei. Intervenţia guvernului are loc în acest caz prin fixarea unui plafon maxim al preţurilor ce pot fi practicate. Ce se întâmplă în acest caz? Conform fig. 9.1., intersecţia curbelor cererii şi ofertei determină preţul de echilibru OP_e, prea ridicat pentru o mare parte a cumpărătorilor care au nevoie de bunul respectiv, şi cantitatea de echilibru OQ_e, insuficientă pentru a acoperi nevoia reală a societăţii.

Fig. 9.1. Intervenţia directă în cazul penuriei



Dacă statul intervine prin această măsură administrativă, însoţită desigur de constrângere, nivelul maxim admis al preţului de vânzare OP_i, inferior celui de echilibru, permite şi cumpărătorilor cu venituri mai mici să-şi manifeste cererea pentru bunul respectiv. Astfel, cererea totală a pieţei creşte de la OQ_e la OE. Nivelul mai redus al preţului devine însă insuficient remuneratoriu pentru producători. Guvernul nu-i poate obliga să producă în pierdere (cu excepţia cazului când aceştia ar fi întreprinderi de stat, cărora pierderile le sunt acoperite de la buget). De aceea, ca urmare a ieşirii

de pe piaţă a unei părţi a producătorilor, oferta OQ_e, şi-aşa insuficientă, se restrânge la OD. Penuria se accentuează, devenind însă de această dată vizibilă pe piaţă, sub forma "cozilor" sau "firelor de aşteptare", care reprezintă cererea nesatisfăcută, exprimată în fig. 9.1. de segmentul DE.

Cum se realizează accesul cumpărătorilor la bunurile ieftinite pe cale administrativă? Cum să se repartizeze cantitatea OD pentru a satisface cererea OE? Cea mai eficace metodă este cea a raţionalizării consumului (emiterea de cartele), care este o formă a intervenţiei indirecte, pentru restrângerea cererii. Fiecărui consumator i se permite astfel satisfacerea parţială a cererii sale. Dacă nu se emit cartele, servirea cumpărătorilor se poate face în ordinea sosirii la "coadă", dacă aceasta este supravegheată de poliţie, sau pe baza folosirii forţei: este servit cel care are puterea să înlăture pe ceilalţi şi să ajungă la vânzător înaintea epuizării mărfii supuse desfacerii.

Această intervenţie favorizează însă şi apariţia "pieţei negre": mărfurile deficitare, la preţuri reduse, sunt achiziţionate prin intermediul vânzătorilor incorecţi (sau chiar de la producător, dacă acesta este o întreprindere de stat) de către persoane care le vor revinde la preţuri adesea mai mari chiar decât nivelul preţului de echilibru OP_e care s-ar fi format în mod liber pe piaţă. Aceasta deoarece, pe de o parte, preţul de speculă va include şi o "primă de risc" pentru vânzătorul clandestin, iar pe de altă parte, pe "piaţa neagră" nu există transparenţa necesară orientării cumpărătorilor spre vânzători care practică preţuri mai mici.

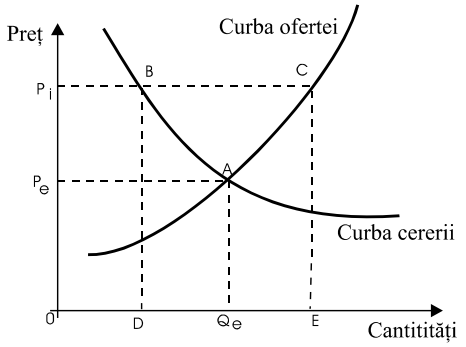
Este evident, din cele prezentate mai sus, că intervenţia guvernamentală sub această formă nu poate fi în avantajul consumatorului şi nici nu rezolvă problema penuriei. Ea poate fi practicată doar în mod excepţional, însoţită eventual de subvenţii acordate producătorilor şi de adoptarea altor măsuri de politică economică pentru încurajarea producţiei, în vederea restabilirii echilibrului dintre cererea totală şi oferta totală, când mecanismele pieţei îşi vor relua rolul fixării preţurilor.

9.2.2. În condiţiile ***abundenţei***, oferta fiind cu mult mai mare decât cererea, preţul de echilibru va tinde spre un nivel scăzut, neremuneratoriu pentru producători. Aceasta îi determină pe mulţi să abandoneze ramura respectivă de activitate, producţia acesteia se diminuează până se apropie de nivelul normal pentru satisfacerea cererii existente, când preţul de echilibru redevine remuneratoriu pentru producători.

Dacă însă guvernul are interesul de a nu se diminua producţia ramurii sau de a menţine capacităţile de producţie existente, poate încerca această metodă de intervenţie directă, impunând pieţei un ***plafon minim de preţ***, de această dată însă, superior celui de echilibru.

Se observă din reprezentarea grafică din fig. 9.2. că, faţă de cantitatea OQ_e corespunzătoare preţului de echilibru fără intervenţie (ofertă prea mare, care provoacă formarea unui preţ al pieţei OP_e prea mic, neremuneratoriu pentru producători), impunerea de către guvern a preţului - plafon minim egal cu OP_i determină o creştere a cantităţii oferite la OE. Concomitent însă, guvernul nu-i poate obliga pe consumatori să achiziţioneze aceeaşi cantitate sau chiar una mai mare la preţul de intervenţie OP_i, mai ridicat. Dimpotrivă, aceştia îşi vor reduce cantitatea cerută la segmentul OD, astfel încât segmentul BC va reprezenta o ofertă suplimentară provocată de intervenţia directă guvernamentală. Ofertanţii vor constata că nu-şi vor mai putea vinde cantitatea pe care o valorificau înaintea intervenţiei

Fig. 9.2. Intervenția directă în cazul supraabundenței



Vor spori cheltuielile lor cu stocarea producţiei aduse pe piaţă, cu dobânzile la eventualele credite angajate anterior pentru producţie şi pe care nu le mai pot rambursa, cu deteriorarea unor bunuri perisabile etc. Dintr-o măsură intenţionată a ajuta pe producători, intervenţia guvernamentală directă, ca şi în cazul penuriei, se transformă într-o metodă de dezavantajare a agentului economic.

Rezultă, în concluzie, că intervenţiile guvernamentale directe în mecanismul formării preţurilor sunt indezirabile, atât pentru consumator, cât şi pentru producător, cu pierderi mari pe planul eficienţei economice. Ele pot fi practicate doar în mod excepţional, pe o perioadă scurtă de timp, până la reîncadrarea raportului dintre cerere şi ofertă în limitele normalului.

TA 9.2.

1. În ce constă intervenţia guvernamentală directă în mecanismul formării preţurilor în cazul penuriei şi care sunt efectele ei?
2. În ce constă intervenţia guvernamentală directă în mecanismul formării preţurilor în cazul abundenţei şi care sunt efectele ei?

Răspunsuri:

9.3. Intervenţiile indirecte

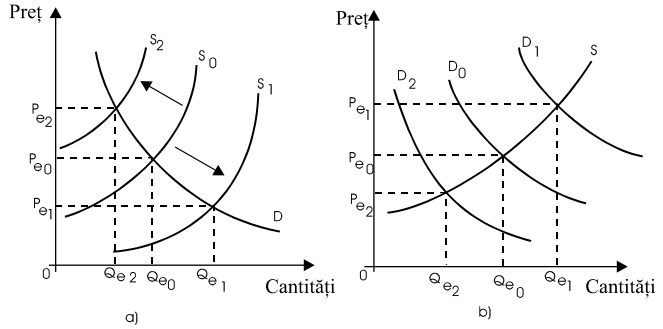
Intervenţiile indirecte constau în influenţarea componentelor mecanismului formării preţurilor prin măsuri care pot viza oferta, cererea sau, concomitent, oferta şi cererea.

9.3.1. Cele mai importante şi mai accesibile intervenţii sunt ***măsurile de influenţare a ofertei***.

Astfel, dacă se urmăreşte diminuarea nivelului preţului de echilibru, pentru a se veni în sprijinul consumatorilor cu venituri mai reduse, se vor lua măsuri care să ducă la deplasarea curbei ofertei din poziţia S_0, căreia îi corespundea preţul de echilibru OP_{e0}, în poziţia S_1, căreia îi corespunde un preţ de echilibru mai redus, OP_{e1} (vezi fig. 9.3.a).

Deplasarea curbei ofertei spre dreapta semnifică sporirea cantităţii oferite pe piaţă. Dacă, dimpotrivă, guvernul doreşte creşterea nivelului preţului de echilibru al pieţei, va lua acele măsuri care să ducă la deplasarea curbei ofertei de la dreapta spre stânga, adică din poziţia S_0 în poziţia S_2, căreia îi va corespunde preţul de echilibru OP_{e2}. Deplasarea curbei spre stânga semnifică diminuarea ofertei.

Fig. 9.3. Intervenţiile indirecte a) asupra ofertei, b) asupra cererii



Creşterea sau diminuarea ofertei se poate realiza prin cel puţin cinci modalităţi:

· ***Folosirea instrumentelor politicii comerciale pentru deplasarea materială a produselor pe seama legăturilor pieţei interne cu cea externă***. Astfel, atunci când se doreşte creşterea ofertei interne, se pot reduce taxele vamale la importuri, se măresc contingentele de import, se înlătură eventualele prohibiţii la importuri sau chiar se acordă prime pentru importuri. În plus, pentru a evita diminuarea ofertei interne, poate fi descurajat şi exportul, suprimându-se primele, contingentând exporturile şi renunţând la alte facilităţi acordate anterior pentru stimularea lor.

Dimpotrivă, dacă se urmăreşte diminuarea ofertei interne, pentru creşterea preţurilor, se iau măsuri inverse: creşterea taxelor vamale la importuri, contingentarea mărfurilor importate, chiar prohibirea importurilor, pe de o parte, iar pe de altă parte, încurajarea exporturilor prin diminuarea sau chiar înlăturarea contingentărilor, acordarea de prime sau asigurarea unor alte facilităţi.

· ***Creşterea sau diminuarea stocurilor***. Reducerea ofertei pe piaţă la un moment dat poate fi realizată pe seama creşterii stocurilor (desigur, numai la produsele care pot fi stocate, de exemplu, cele din rezerva strategică a statului sau la produse agricole nealterabile cum ar fi cerealele), prin acordarea de credite avantajoase sau acceptarea creşterii cheltuielilor bugetare. Dimpotrivă, atunci când se doreşte creşterea ofertei interne, se poate apela la diminuarea stocurilor pentru suplimentarea ei.

· ***Transformarea tehnică a produselor***. De exemplu, dacă este prea mare oferta de tomate (ceea ce face ca preţul de echilibru al pieţei să fie prea mic, neremuneratoriu pentru producători), acestea pot fi transformate în bulion, tomate în bulion sau alte tipuri de conserve, cu termen mai lung de stocare şi folosire. Sau, o ofertă prea mare de struguri poate fi diminuată prin schimbarea destinaţiei lor spre vinificaţie. O producţie excedentară de vin poate fi diminuată prin distilarea lui. Se pot folosi şi mijloace mai radicale, ca denaturarea produselor (grâul sau produsele lactate devenite improprii consumului uman pot fi destinate alimentaţiei animalelor) sau chiar distrugerea lor (cafeaua braziliană arsă în timpul marii crize din 1929-1933, smulgerea, în anii '70, a unei treimi din suprafaţa totală a livezilor olandeze etc.).

· ***Controlul direct al ofertei***, prin măsuri ca reglarea cantităţii de vin livrate de către producători şi necesitatea unei autorizaţii speciale pentru noile plantaţii de viţă de vie în Franţa sau reglementarea suprafeţelor plantate şi a vânzărilor de produse agricole. De exemplu, în 1983, pentru a resorbi oferta excedentară, în SUA s-a pus în aplicare un program de reducere a suprafeţelor cultivate prin plată în natură: agricultorii care nu cultivau o parte din terenul lor agricol primeau, din stocurile publice, aproape echivalentul a ceea ce ar fi obţinut din propriile lor recolte. În cadrul politicii agricole americane, nerespectarea aşa-numitelor "contingente de suprafaţă" priva producătorii de susţinerea financiară guvernamentală. Exemplele pot continua.

· ***Implicarea statului în activitatea de producţie***, pe care o poate realiza în anumite situaţii prin investiţii publice într-un sector deficitar sau pentru care are un interes strategic. Într-o economie de piaţă, această modalitate este mai puţin folosită, sporirea ofertei fiind lăsată pe seama iniţiativei private.

9.3.2. În ceea ce priveşte ***influenţarea cererii***, aşa cum se observă din fig. 9.3.b., pentru a se ajunge la un preţ de echilibru mai mare, avantajos producătorilor, se pot adopta măsuri pentru

stimularea cererii, care să ducă la deplasarea curbei acesteia din poziţia D_0 în poziţia D_1, astfel încât, oferta fiind presupusă constantă, preţul de echilibru se majorează de la OP_{e0} la OP_{e1}. Deşi extinderea cererii reprezintă preocuparea proprie a producătorilor, care folosesc în acest scop îndeosebi publicitatea, guvernul poate interveni prin diverse modalităţi. Mai uşor practicabile sunt măsurile de ***restrângere a cererii***, care determină deplasarea curbei acesteia spre stânga (vezi fig. 9.3.b.), din poziţia D_0 în poziţia D_2, şi diminuarea preţului de echilibru, de la OP_{e0} la OP_{e2}. Exemplul cel mai cunoscut este ***raţionalizarea***, care poate fi ***directă*** (când cumpărătorul trebuie să îndeplinească două condiţii: să aibă banii necesari pentru a cumpăra produsul şi să posede tichetul sau cartela eliberată de autoritătile abilitate) sau ***indirectă*** (zile fără carne sau fără alcool, vânzări între anumite ore, multiplicarea formalităţilor de vânzare etc.)

9.3.3. Măsurile care vizează ***influenţarea simultană a ofertei şi a cererii*** sunt mai ales de natură psihologică, constând în crearea unui climat de optimism sau de pesimism care să ducă la modificarea previziunilor agenţilor economici.

TA 9.3.

1. Pe ce căi poate fi influenţată oferta prin intervenţia guvernamentală indirectă în mecanismul formării preţurilor?
2. Pe ce căi poate fi influenţată cererea prin intervenţia guvernamentală indirectă în mecanismul formării preţurilor?

Răspunsuri:

Întrebări recapitulative

1. *De ce şi când este necesară intervenţia guvernamentală în mecanismul de formare a preţurilor?*
2. *În ce constă intervenţia guvernamentală directă în formarea preţurilor în condiţiile penuriei? Este eficient acest tip de intervenţie?*
3. *În situaţia de abundenţă pe piaţa unui produs, producătorii sunt avantajaţi prin intervenţia guvernului în mecanismul formării preţurilor?*
4. *Pe ce căi poate stimula statul oferta pentru a determina scăderea nivelului preţului de echilibru al pieţei?*

Teste grilă:

1. În cazul penuriei, intervenţia directă a guvernului în mecanismul preţurilor are loc prin fixarea:

a) unui plafon de preţ maxim, superior preţului de echilibru al pieţei;
b) unui plafon de preţ minim, inferior preţului de echilibru al pieţei;
c) unui plafon de preţ maxim, inferior preţului de echilibru al pieţei;
d) unui plafon de preţ minim, superior preţului de echilibru al pieţei.

2. Efectele intervenţiei guvernamentale directe în materie de preţuri în cazul penuriei sunt:

a) creşterea ofertei bunului respectiv pe piaţă;
b) creşterea cererii pentru bunul respectiv pe piaţă;
c) descurajarea cererii pentru bunul respectiv pe piaţă;

d) descurajarea ofertei pentru bunul respectiv pe piaţă.

3. Efectele intervenţiei guvernamentale directe în materie de preţuri în cazul penuriei sunt:

a) diminuarea penuriei;
b) accentuarea penuriei;
c) restrângerea "pieţei negre";
d) posibilitatea vânzării bunurilor care constituie obiectul intervenţiei la preţuri mai mari decât cele fixate de guvern şi decât preţurile de echilibru ale pieţei.

4. Intervenţia statului asupra preţului în cazul penuriei are drept efect:

a) micşorarea preţului, ceea ce determină creşterea cantităţii de echilibru;
b) micşorarea preţului, ceea ce determină ieşirea unor producători de pe piaţă şi intrarea de noi consumatori, fapt ce agravează penuria;
c) apariţia "pieţei negre", pe care preţul de vânzare este mai mare decât cel fixat de către stat;
d) agravarea penuriei, dacă nu este însoţită de o creştere a subvenţiilor acordate producătorilor.

5. Intervenţia statului asupra preţului în cazul abundenţei are drept efect:

a) diminuarea preţului de echilibru, spre un nivel stimulativ atât pentru producători cât şi pentru consumatori;
b) abandonarea ramurii de către unii producători, deoarece preţul coboară sub nivelul acceptabil;
c) diminuarea ofertei până la echilibrarea cu cererea;
d) creşterea stocurilor şi pierderi de competitivitate, în cazul fixării unor preţuri plafon minime superioare preţului de echilibru

6. În cazul abundenţei, intervenţia guvernamentală directă în mecanismul formării preţurilor are loc prin:

a) fixarea unui plafon de preţ maxim, superior preţului de echilibru al pieţei;
b) fixarea unui plafon de preţ minim, superior preţului de echilibru al pieţei;
c) fixarea unui plafon de preţ maxim, inferior preţului de echilibru al pieţei;
d) fixarea unui plafon de preţ minim, inferior preţului de echilibru al pieţei.

7. Fixarea de către stat a unor plafoane minime pentru preţuri are ca efect:

a) supraproducţia;
b) ieşirea de pe piaţă a unor producători;
c) apariţia "pieţei negre";
d) dezavantajarea producătorului.

8. Dacă se doreşte diminuarea ofertei, se poate recurge la politici de preţ indirecte, cum ar fi:

a) creşterea taxelor la importuri şi stimularea exporturilor prin acordarea de prime;
b) diminuarea stocurilor şi acordarea de credite avantajoase;
c) schimbarea destinaţiei produsului (cum ar fi de exemplu distilarea vinului) sau chiar distrugerea lui;
d) investiţii publice directe într-un anumit sector considerat strategic.

9. Dacă se doreşte diminuarea cererii, se poate recurge la politici de preţ indirecte, cum ar fi:

a) raţionalizarea vânzării produsului;
b) creşterea formalităţilor de vânzare;
c) diminuarea fiscalităţii directe;
d) lansarea unor sloganuri de tipul "Achetez français", în scopul influenţării achiziţiilor de produse naţionale.

Aplicaţie rezolvată:

Fie cererea totală X_c şi oferta totală X_o pe piaţa unui anumit bun, X, definite prin funcţiile: $X_c = 4000 - 20\ P_x$ şi, respectiv, $X_0 = 40P_x - 200$. Dacă guvernul fixează un plafon maxim de preţ al cărui nivel este cu 30 unităţi monetare (u.m.) mai mic decât preţul de echilibru, atunci:

a) cantitatea ce poate fi cumpărată pe piaţă este cu 600 unităţi mai mare faţă de cea care s-ar fi cumpărat în absenţa intervenţiei guvernamentale;

b) se înregistrează un deficit de ofertă de 1800 unităţi;

c) cantitatea oferită de vânzători este mai mică decât cea de echilibru cu 1200 unităţi;

d) se înregistrează un deficit de cerere de 1800 unităţi.

Rezolvare:

a) răspunsul nu este corect deoarece în orice caz de intervenţie guvernamentală directă cantitatea ce se va putea cumpăra este mai mică decât cantitatea de echilibru a pieţei;

b) într-adevăr, când guvernul fixează un plafon maxim de preţ inferior preţului de echilibru, apare un deficit de ofertă. Să calculăm cât este. Pentru aceasta, determinăm mai întâi pretul de echilibru: $4000 – 20\ Px = 40\ Px – 200$; $60\ Px = 4200$; $Px = 70$.

Preţul de intervenţie va fi $70 – 30 = 40$. Deficitul de ofertă = $Xc_{(40)} - Xo_{(40)}$;

Deficitul de ofertă = $(4000 – 20 \cdot 40) – (40 \cdot 40 – 200) = 3200 – 1400 = 1800$.

Răspunsul b) este corect.

c) Cantitatea de echilibru este $Xc_{(70)} = Xo_{(70)} = 2600$; Cum $Xo_{(40)} = 1400$, rezultă că oferta vânzătorilor în cazul intervenţiei este cu $2600 – 1400 = 1200$ mai mică decât cantitatea de echilibru. Răspunsul c) este corect.

d) Varianta d) nu este corectă deoarece am văzut mai sus că apare un deficit de ofertă şi nu de cerere.

Aplicaţii de rezolvat:

1. Fie cererea totală X_c şi oferta X_o pe piaţa unui bun X, definite prin funcţiile: $\mathbf{X_c = 4000 - 20P_x}$ şi, respectiv, $\mathbf{X_o = 40P_x - 200}$. Dacă guvernul fixează un plafon minim de preţ al cărui nivel este cu 30 u.m. mai mare decât preţul de echilibru, atunci:

a) cantitatea ce poate fi vândută pe piaţă este cu 1200 unităţi mai mare faţă de cea care s-ar fi vândut în absenţa intervenţiei guvernamentale;

b) cantitatea ce poate fi cumpărată pe piaţă este cu 600 unităţi mai mică decât cea care s-ar fi cumpărat în absenţa intervenţiei guvernamentale;

c) se înregistrează un excedent de cerere de 1800 unităţi;

d) se înregistrează un deficit de cerere de 600 unităţi.

2. Pe piaţa unui anumit bun normal X, cererea şi oferta totală se află într-o dependenţă liniară faţă de preţul acestuia (P_X). Atunci când preţul de pe piaţă devine egal cu 300 u.m./kg., cumpărătorii cer 1100 kg., dar vânzătorii nu oferă decât 300 kg. Dimpotrivă, atunci când preţul de piaţă ajunge la 450 u.m./kg., cumpărătorii îşi reduc cererea la 350 kg., în timp ce vânzătorii îşi măresc oferta cu 450 kg. Să se calculeze:

a) cantitatea maximă ce poate fi cumpărată pe această piaţă fără nici o intervenţie în mecanismul formării preţurilor;

b) modificarea cantităţii cumpărate atunci când guvernul impune preţul fix de 500 u.m./kg.;

c) excedentul cererii sau ofertei provocat de intervenţia guvernamentală.

3. Daca functia ofertei pentru un anumit bun este $\mathbf{Xo = 400\ Px – 5000}$, iar funcţia cererii este $\mathbf{Xc = 10000 – 100\ Px}$, cu cât se modifică, în urma fixării de către guvern a unui plafon maxim de preţ cu 10 unităţi monetare mai mic decât cel de echilibru, cantitatea ce se vinde şi se cumpără pe piaţă ?

4. Care este deficitul de cerere sau oferta cand guvernul impune un plafon minim de preţ cu 25 % mai mare decât cel de echilibru, dacă funcţia ofertei este **Xo = 200 Px – 5000**, iar funcţia cererii este **Xc = 7000 – 100 Px** ?

5. Daca funcţia ofertei pentru un anumit bun este **Xo = 200 Px – 8000** , iar funcţia cererii este **Xc = 7000 – 100 Px,** cu cât se modifică, în urma fixării de către guvern a unui plafon minim de preţ cu 20 % mai mare decât cel de echilibru, cantitatea ce se vinde şi se cumpără pe piaţă ?

6. Care este deficitul de cerere sau ofertă când guvernul impune un plafon minim de preţ cu 25 % mai mare decât cel de echilibru, dacă funcţia ofertei este **Xo = 200 Px – 5000**, iar funcţia cererii este **Xc = 7000 – 100 Px** ?

UNITATEA DE ÎNVĂŢARE 10: TEORIA REPARTIŢIEI RECOMPENSAREA FACTORILOR DE PRODUCŢIE

Obiective de studiu:

Pe parcursul capitolelor studiate până acum la microeconomie s-a căutat răspunsul la întrebările: ***ce*** producem? ***cât*** şi ***când*** producem? ***cum*** producem? Ele vizau procesul alocării resurselor. În acest ultim capitol vom încerca să răspundem la ultima dintre întrebările fundamentale ale teoriei microeconomice: ***pentru cine***? Aceasta constituie de fapt conţinutul teoriei repartiţiei.

După studierea acestui capitol,

- veţi înţelege modul de formare a veniturilor primare, în cadrul repartiţiei primare şi a veniturilor derivate, în cadrul repartiţiei secundare;
- veţi cunoaşte orientările principale ale teoriilor repartiţiei;
- veţi şti cum se formează salariul în condiţiile concurenţei perfecte cât şi sub influenţa unor factori specifici pieţei muncii;
- veţi cunoaşte formele salariului şi factorii care influenţează mărimea sa;
- veţi şti care sunt formele de salarizare şi în ce constă conţinutul lor;
- veţi înţelege ce este creditul, ca principal domeniu al relaţiilor generatoare de dobândă;
- veţi şti ce este dobânda şi cum se determină mărimea sa, ca dobândă simplă şi ca dobândă compusă, ca dobândă nominală şi ca dobândă reală;
- veţi şti ce înseamnă actualizarea unei sume sau a unui flux de venituri viitoare;
- veţi înţelege ce este profitul şi care este distincţia între profitul contabil şi cel economic, între profitul brut şi cel net, între profitul legitim şi cel nelegitim, legal şi ilegal;
- veţi şti să determinaţi mărimea profitului şi veţi cunoaşte modul cum are loc repartiţia lui;
- veţi înţelege ce este renta, care sunt formele sale cât şi mecanismul formării lor;
- veţi afla cum se poate determina preţul pământului şi ce factori influenţează nivelul său.

Timp de lucru: 4 ore

Teme de verificare:

TA 10.1 În ce constau repartiţia primară şi redistribuirea?
TA 10.2 Care sunt formele salariului şi ce relaţii există între acestea?
TA 10.3. Ce este dobânda şi cum se poate determina mărimea sa?
TA 10.4 Ce este profitul şi cum se poate determina mărimea sa?
TA 10.5 Ce este renta funciară şi care sunt formele ei?

10.1 Cadrul general al teoriei repartiţiei

10.1.1. Repartiţia primară şi redistribuirea

Repartiţia, ca proces de ansamblu, are loc în două etape sau faze distincte:

- ***Repartiţia primară***, în cadrul căreia participă posesorii factorilor de producţie implicaţi în mod direct în crearea produsului naţional, obţinând venituri sub forma remuneraţiei contribuţiei lor, numite ***venituri primare***: salariul, dobânda, profitul şi renta.

• ***Repartiţia secundară*** sau redistribuirea, în cadrul căreia o parte din veniturile primare formate în prima etapă sunt prelevate la dispoziţia bugetului statului şi apoi redistribuite sub formă de ***venituri derivate*** celor neimplicaţi în mod direct în crearea de substanţă de venit naţional, dar care desfăşoară activităţi strict necesare existenţei şi funcţionării societăţii: administraţie, cultură, educaţie, apărare etc. În plus, în cadrul acestei etape, mai au loc o serie de ***transferuri de la bugetul statului către anumite categorii ale populaţiei***, fără echivalent în vreo contraprestaţie din partea acestora, pentru a le asigura un minim decent de trai sau pentru a-i sprijini în anumite situaţii neprevăzute cum ar fi cazurile de boală, accident, deces etc. Astfel sfera repartiţiei se extinde şi avem de-a face cu o ***distribuţie după mărime a venitului***, analiza având ca obiect studierea stratificării sociale după venituri, a sărăciei şi cauzelor ei.[10]

TA 10.1

1. În ce constau repartiţia primară şi redistribuirea venitului?

Răspuns:

10.2. Recompensarea factorului de producţie muncă. Salariul

10.2.1. Formarea salariului

10.2.1.1. Salariul în condiţiile concurenţei perfecte

Salariul, ca preţ al factorului muncă, se formează pe piaţa muncii.

Piaţa muncii poate fi definită ca "***loc de întâlnire, în spaţiu şi timp, pe total şi pe structură, a cererii de muncă cu oferta de munca***"[11].

Cererea de muncă reprezintă cantitatea de muncă pe care angajatorii sunt dispuşi să o achiziţioneze la diferite niveluri ale salariului, pentru a-şi desfăşura activitatea în indiferent care domeniu din cadrul economiei naţionale, exprimându-se prin numărul de locuri de muncă oferite de ei.

Oferta de muncă reprezintă cantitatea de muncă pe care populaţia activă, disponibilă de muncă, doreşte să o presteze la diferite niveluri ale salariului, exprimându-se prin cererea de locuri de muncă.

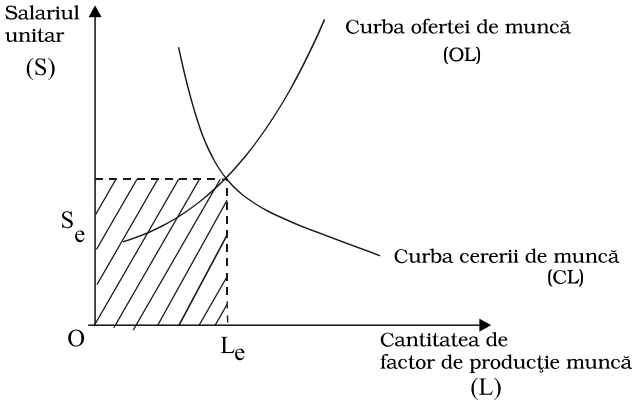
Pe o piaţă concurenţială, preţul factorului muncă va rezulta din tensiunea între cererea şi oferta de muncă, îmbrăcând forma ***salariului de echilibru***, conform figurii nr. 10.2.

Proiecţia intersecţiei celor două curbe pe scara salariului unitar reprezintă ***salariul de echilibru*** OS_e, la care cantitatea de muncă cerută este egală cu cea oferită, OL_e (proiecţia punctului de intersecţie a celor două curbe pe abscisă). Aceasta este situaţia la nivelul unei ramuri.

[10] Ion Ignat, Ion Pohoaţă, Gh. Luţac, Gabriela Pascariu, ***Economie politică***, Ediţia a II-a, Editura Economică, Bucureşti, 2002, p.245.

[11] Ion Ignat, Ion Pohoaţă, Gh. Luţac, Gabriela Pascariu, ***op.cit***. p.255.

Fig.10.2. Formarea salariului de echilibru



10.2.2. Formele salariului

Acţiunea tuturor factorilor analizaţi mai sus, în cadrul mecanismelor de realizare a echilibrului pieţei muncii în diferitele sale ipostaze, determină în final o anumită sumă de bani care revine posesorului forţei de muncă sub formă de ***salariu***, ca remuneraţie a contribuţiei acestui factor de producţie la realizarea activităţii economice respective.

Suma de bani pe care o primeşte salariatul drept remuneraţie pentru participarea sa la activitatea economică se numeşte ***salariu nominal***. La rândul său, salariul nominal îmbracă forma ***salariului brut***, suma reprezentând obligaţia pecuniară a angajatorului faţă de angajat, şi forma ***salariului net***, suma pe care o încasează efectiv salariatul, după ce se scade din salariul brut impozitul pe salariu şi alte contribuţii stabilite prin lege (pentru asigurări sociale sau de sănătate).

Iată deci că salariul apare în două ipostaze:

- pentru firmă, pentru angajator, el este un ***cost***, cu care se înregistrează în contabilitate. Salariul brut ca obligaţie a firmei faţă de salariaţi nu este însă identic cu costurile acesteia legate de factorul muncă. În plus, costurile firmei legate de factorul muncă mai includ o serie de contribuţii (de asigurări sociale, de asigurări de sănătate, pentru alte fonduri) care, dacă sunt supradimensionate, pot împovăra firma afectându-i rentabilitatea.
- pentru angajaţi, salariul este un **venit**, unul din formele fundamentale ale venitului în economie, recompensă a factorului muncă.

Cantitatea de bunuri şi servicii ce pot fi achiziţionate cu ajutorul salariului nominal, puterea de cumpărare a acestuia, se numeşte ***salariu real***. Această mărime interesează în ultima instanţă pe salariat. Nivelul şi dinamica sa sunt influenţate, în esenţă, de doi factori:

- mărimea salariului nominal, cu care se află intr-o dependenţă direct proporţională;
- nivelul preţurilor bunurilor şi tarifelor serviciilor, cu care se află intr-o relaţie de dependenţă inversă: cresc preţurile şi tarifele (toate celelalte lucruri rămânând neschimbate), creşte şi salariul real.

Legătura dintre salariul real (SR) şi factorii care-l determină, salariul nominal (SN) si nivelul general al preţurilor (P), poate fi pus în evidenţă cu ajutorul relaţiei: $SR = \frac{SN}{P}$

Dinamica salariului real se determină cu ajutorul indicelui de creştere a lui (I_{SR}), exprimat procentual: $I_{SR} = \frac{SR_1}{SR_0} \cdot 100$, unde indicii "1" şi "0" reprezintă nivelul din anul curent, respectiv din anul de bază, de referinţă.

Indicele de creştere a salariului real se poate exprima şi prin raportul dintre indicii de creştere a factorilor "SN" şi "P" care determină nivelul salariului real:

$$I_{SR} = \frac{SR_1}{SR_0} \cdot 100 = \frac{\frac{SN_1}{P_1}}{\frac{SN_0}{P_0}} \cdot 100 = \frac{\frac{SN_1}{SN_0} \cdot 100}{\frac{P_1}{P_0} \cdot 100} = \frac{I_{SN}}{I_P} \cdot 100$$

Deci:

$$I_{SR} = \frac{I_{SN}}{I_P} \cdot 100$$

- ***salariul colectiv*** reprezintă sumele atribuite tuturor angajaţilor unei firme ca stimulent pentru obţinerea unor rezultate economico-financiare foarte bune, putând îmbrăca forma primelor, a celui de-al 13-lea salariu, a unor facilităţi acordate salariaţilor cum ar fi creşe pentru copii, case de odihnă, cantine etc.
- ***salariul social***, reprezintă venituri adiţionale, necorelate cu rezultatele muncii salariaţilor, acordate de la bugetul statului în favoarea unor categorii de persoane sub formă de ajutoare pentru accidente de muncă, boli profesionale, şomaj etc., pentru a le asigura un minim necesar de subzistenţă.

10.2.3. Formele de salarizare

Formele de salarizare reprezintă ansamblul principiilor şi metodelor prin care se determină mărimea salariului individului, exprimând legătura între aceasta şi rezultatele activităţii salariatului.

Pot exista trei forme esenţiale de salarizare:

• ***salarizarea în regie sau după timpul lucrat***, practicată în activităţi complexe ale căror rezultate nu pot fi cuantificate direct pentru fiecare salariat. Salariul este un produs dintre timpul lucrat, exprimat în ore, zile sau altă unitate de măsură a timpului, şi tariful stabilit pe unitate de timp; primirea salariului este condiţionată de îndeplinirea atribuţiilor şi sarcinilor înscrise în fişa postului pe care este angajat salariatul.

• ***Salarizarea în acord sau cu bucata*** permite o legătură mai directă între rezultatele obtinute de fiecare şi mărimea salariului său, care se determină înmulţând cantitatea de bunuri realizate sau numărul de operaţiuni executate cu tariful fixat pe unitate de produs sau pe operaţiune. Ea poate imbrăca una din următoarele 3 forme:

1. ***în acord direct***, practicată în sectoarele unde se poate măsura rezultatul muncii individuale, mărimea salariului determinându-se prin aplicarea unui tarif constant pe bucată sau pe operaţiune executată.
2. ***în acord progresiv***, când tariful practicat creşte progresiv, pe măsura creşterii rezultatelor, pe tranşe stabilite prin contractul de muncă. Această formă este folosită pentru a stimula angajarea unor eforturi mai mari din partea salariaţilor în vederea creşterii mai rapide a producţiei.
3. ***în acord global***, când salariul se stabileşte ca o mărime globală pentru o formaţie de lucru, reprezentând manopera pentru executarea unei lucrări, fiecărui membru revenindu-i o parte proporţională cu aportul său.

În activitatea de prestări de servicii şi mai ales în comerţ, se practică o formă specifică a salarizării în acord numită ***salarizarea în remiză sau cote procentuale***, prin care mărimea salariului individual se determină prin aplicarea unei cote procentuale din valoarea încasărilor realizate de salariat.

• ***Salarizarea mixtă***, care combină salarizarea în regie cu cea în acord, mărimea salariului individual determinându-se pe baza timpului de lucru şi în funcţie de gradul de îndeplinire a unor norme stabilite pentru fiecare angajat.

Mărimea salariului determinată prin una din formele de salarizare mai sus prezentate poate fi corectată sau completată prin măsuri de adaptare a salariului la dinamica preţurilor (practicându-se

indexarea salariilor cu o anumită cotă, de regulă inferioară ratei inflaţiei), prin acordarea unor sporuri pentru condiţii mai dificile de muncă sau pentru unele răspunderi mai mari, prin participarea salariaţilor la profit sau prin acordarea unor adaosuri la salariile unor angajaţi aflaţi in dificultate.

Alegerea celei mai adecvate forme de salarizare trebuie să asigure folosirea eficientă a forţei de muncă, să stimuleze calitatea muncii şi să permită realizarea unui raport cât mai just între rezultatele economico-financiare ale întreprinderii şi partea care revine angajaţilor ei sub formă de salariu.

TA 10.2.

1. Care sunt formele salariului şi ce relaţii există între ele?
2. Care sunt formele de salarizare şi în ce constau ele?

Răspunsuri:

10.3. Dobânda şi profitul - remuneraţii ale posesorilor factorului de producţie capital

În sensul larg, cel mai cuprinzător al noţiunii de capital, sub formă de ***capital economic sau lucrativ,*** în procesul repartiţiei, posesorilor acestuia le revine o parte din venitul naţional creat, sub forma unor remuneraţii distincte:

- ***profit***, aferent îndeosebi posesorilor capitalului tehnic, aşa cum a fost definit în capitolul 5, dedicat teoriei producţiei.
- ***dobânda***, aferent posesorilor de capital sub formă de bani care cedează altor egenţi economici, pe o perioadă determinată, dreptul de a-l folosi.
- ***chirie***, aferent posesorilor de capital sub formă de case de locuit, clădiri sau alte diverse bunuri care, de asemenea, cedează altor agenţi economici, pe o perioadă determinată, dreptul de a le folosi.

10.3.1. Dobânda

Sensul cel mai cunoscut al conceptului de dobândă este venitul obţinut din acordarea unui împrumut.

Dezvoltarea producţiei de mărfuri şi a schimbului, creşterea nevoii de bani din economie pentru facilitarea desfăşurării numeroaselor operaţiuni economice au determinat apariţia şi amplificarea relaţiilor de credit. Cunoaşterea conţinutului şi formelor acestora ajută la mai buna înţelegere a dobânzii ca formă fundamentală de venit.

10.3.1.1. Dobânda şi determinarea sa

La modul cel mai comun, aşa cum o percepe publicul larg, dobânda reprezintă venitul celui care dă cuiva bani sub formă de imprumut. Altfel spus, reprezintă suma de bani pe care debitorul o plăteşte creditorului pentru folosirea unui credit pe o perioadă determinată de timp.

Cunoscută iniţial sub forma de ***camătă***, dobânda a fost condamnată ca venit imoral încă de către Aristotel, care pleca de la argumentul că niciodată un sac de taleri nu a dat naştere nici măcar unui singur taler. Religia creştină a înfierat-o ca pe un păcat. O analiză mai profundă a conţinutului ei o găsim abia la ***scoala neoclasică,*** după ce Marx o expediase, alături de profit, ca o formă transformată a plusvalorii însuşită de proprietarii capitalului de împrumut.

Neoclasicii defineau dobânda ca preţ la care se echilibrează oferta şi cererea de capital, la fel ca şi preţul de pe piaţa bunurilor. ***Oferta de capital*** era asimilată ***ofertei de economisire****, în timp ce* ***cererea de capital*** era asimilată ***cererii de investiţii***. Astfel, cu cât rata dobânzii, ca remuneraţie pentru cei ce economisesc, este mai ridicată, cu atât oferta de capital este mai mare. ***Curba ofertei de capital este crescătoare***. Dimpotrivă, dacă rata dobânzii este privită ca un cost pentru investitori, cu cât nivelul este este mai ridicat, cu atât cererea pentru capital (investiţii) este mai scăzută***. Curba cererii de capital este descrescătoare***. Rata de echilibru a dobânzii este determinată deci de intersecţia curbelor ofertei şi cererii de economisire. ***Dobânda apare astfel ca preţ al economisirii, iar teoria dobânzii, integrată în teoria neoclasica a preţurilor, apare ca teorie macroeconomică a economisirii***.

Locul şi rolul ei ca variabilă macroeconomică au fost puse în evidenţă de John Maynard Keynes. Pentru Keynes, rata dobânzii reprezintă preţul utilizării monedei, dar nu ca rezultat al confruntării la nivel microeconomic dintre cererea şi oferta de economisire, ci ca mărime determinată de informaţiile globale referitoare la monedă şi mai ales de deciziile autorităţilor monetare. În felul acesta dobânda nu mai este doar venitul factorului capital, ci şi un instrument de politică economică. ***Dobânda*** devine astfel un ***fenomen monetar şi macroeconomic***, iar ***rata dobânzii preţul la care se echilibrează curbele ofertei şi cererii globale de bani***. În timp ce oferta globală de bani depinde de cantitatea de monedă pusă la dispoziţia agenţilor economici prin sistemul bancar, sub controlul autorităţilor monetare publice, cererea de bani depinde de preferinţa pentru lichiditate a agenţilor economici, adică de dorinţa acestora de a-şi conserva activele în formă de lichidităţi monetare. Posesorii de bani care acceptă să-i împrumute pretind să primească în schimb o îndemnizaţie care să le compenseze renunţarea la lichiditate. Dimpotrivă, cei care se împrumută şi-şi satisfac astfel preferinţa pentru lichiditate pentru un motiv sau altul* trebuie să plătească un preţ, iar acesta este dobânda. În această viziune, ***rata dobânzii este preţul renunţării la lichiditate***.

Comun tuturor acestor concepţii este faptul că dobânda apare atunci când posesorul unei sume de bani, care constituie capitalul său, o transferă sub formă de împrumut unui alt agent economic, pentru a o valorifica. Aşa cum explică Paul Samuelson şi William Nordhaus[12], pentru a putea fi produse diverse bunuri, cum sunt, de exemplu, automobilele, resursele necesare pot fi asigurate dacă cineva economiseşte sau se abţine de la consum. Transferul fondurilor de la posesorii de economii la investitori - cei care achiziţionează de fapt mijloacele de producţie şi realizează combinarea factorilor de producţie - se face prin "vehicule" cum ar fi plasarea în conturi la bancă, cumpărarea de acţiuni şi obligaţiuni, investirea în fonduri de pensii etc. Câştigul la care se aşteaptă posesorii de economii din plasarea banilor lor în astfel de întrebuinţări este dobânda.

Dobânda reprezintă deci "***preţul pe care o bancă sau un alt intermediar financiar îl plăteşte unui creditor în schimbul utilizării banilor acestuia pentru o perioadă de timp***"[13].

Care sunt sursele acestui capital bănesc ce poate fi acordat sub formă de împrumuturi pentru a fi obţinută dobânda?

- Economiile populaţiei, atrase de către bănci pentru a fi apoi utilizate pentru creditarea agenţilor economici;
- Disponibilităţile băneşti temporare ale firmelor existente sub diverse forme, cum ar fi profitul repartizat pentru rezerve sau pentru dezvoltare şi fondul de amortizare a capitalului fix, până la utilizarea lor pe destinaţiile corespunzătoare;
- Eventuale excedente temporare ale bugetului statului, care apar când veniturile statului sunt mai mari decât cheltuielile pe care le efectuează.

Acestea formează ***oferta de capital de împrumut***, care se întâlneşte pe aşa-numita ***piaţa a capitalului de împrumut****i cu* ***cererea de capital de împrumut***, exprimată şi ea din partea populaţiei,

---

* mobilurile cererii de monedă (mobilul tranzacţiei, al precauţiei şi speculatiei) vor fi sutudiate în capitolul din partea de macroeconomie consacrat banilor şi pieţei monetare.

12 Paul Samuelson, William Nordhaus, ***Economie politică***, Editura Teora, Bucureşti, 2000, p. 303 - 304.

13 ***Ibidem***.

a firmelor sau guvernului aflaţi, de această dată, în postura de solicitanţi de fonduri necesare acoperirii diverselor necesităţi.

Din confruntarea ofertei cu cererea de capital de împrumut rezultă un nivel al preţului acestuia, denumit ***rata dobânzii***. Aceasta poate fi definită ca ***preţ plătit pentru a folosi 100 de unităţi monetare timp de un an de zile***, determinându-se după formula:

$$d' = \frac{Da}{C} \cdot 100 \quad (1)$$

unde: d' = rata dobânzii, Da = dobânda anuală, C = creditul acordat. Mărimea sa îi determină pe posesorii de resurse băneşti să aleagă între a le folosi pentru consumul prezent, sau a le împrumuta celor care le solicită, mărindu-şi astfel consumul viitor pe seama câştigului pe care-l vor obţine sub formă de dobândă. Dacă nivelul ei este inferior randamentului capitalului tehnic achiziţionat cu împumutul contractat, cererea de capital de împrumut va fi stimulată.

Formându-se pe piaţa capitalului de împrumut, rata dobânzii este influenţată însă şi de factori exogeni, dintre care politica monetară este unul esenţial.

Mărimea dobânzii se poate determina în două variante:

- ca ***dobândă simplă***, atunci când, conform contractului de împrumut, dobânda cuvenită pentru fiecare perioadă convenită (lună, an etc.) este încasată sub formă de venit de către creditor, rambursarea creditului realizându-se la scadenţă. Dacă perioada este de un an, din relaţia (1) rezultă:

$$Da = \frac{d' \cdot C}{100} \qquad (2)$$

Dacă perioada este mai mică sau mai mare decât un an, având în vedere faptul că *d'* este o rată anuală, dobânda se va calcula după formula:

$$D = \frac{d' \cdot C \cdot n}{100} \qquad (3)$$

unde *n* reprezintă durata exprimată în ani. Dacă de exemplu, se acordă un credit de un milion unităţi monetare, la o rată a dobânzii de 9%, pe 7 luni,

$$D = \frac{9 \cdot 1.000.000 \cdot 7}{100 \cdot 12} = 52.500$$

- ca ***dobândă compusă***, atunci când dobânda calculată pe o perioadă convenită prin contractul de împrumut se capitalizează, se adaugă la creditul anterior, astfel încât în perioadele următoare se calculează dobândă şi la dobânzile capitalizate. În felul aceste, o sumă iniţială, S_0, devine peste un an $S_1 = S_0 + d' \cdot S_0 = S_0(1 + d')$. Peste doi ani, suma devine $S_2 = S_1 + d' \cdot S_1 = S_1(1 + d') = S_0(1 + d')^2$. Peste n ani, suma S_0 devine: $S_n = S_0(1 + d')^n$ (4) Dobânda va fi: $D = S_n - S_0$ (5)

Prin relaţia (4) putem determina cât va reprezenta suma de care dispunem azi peste n ani dacă o împrumutăm. Ne putem pune însă şi întrebarea din sens invers: care este valoarea prezentă a unei sume pe care o vom obţine peste n ani? Răspunsul la această întrebare înseamnă ***actualizarea sumelor viitoare***. Daca $S_n = S_0(1 + d')^n$, rezultă că:

$$S_0 = \frac{S_n}{(1 + d')^n} \qquad (6)$$

unde S_0 este valoarea prezentă a sumei S_n pe care o vom obţine peste n ani, iar d' este numită ***rată de actualizare*** a sumei sau ***rată de depreciere a banilor*** în timp, asimilabilă ratei dobânzii.

Atunci când dorim să determinăm valoarea prezentă (V_p) a unui ***flux de venituri viitoare,*** folosim relaţia*:*

$$V_p = \frac{V_1}{1 + d'} + \frac{V_2}{(1 + d')^2} + \ldots + \frac{V_n}{(1 + d')^n} \quad (7)$$

unde V_1, V_2, ..., V_n reprezintă veniturile obţinute în anul 1, 2, . . . n, iar d' este o rată de actualizare medie anticipată.

Dobânda calculată pe baza preţurilor curente reprezintă pentru posesorul factorului capital un venit nominal, este ***dobândă nominală***. *Pentru a lua în considerare efectul creşterii preţurilor asupra puterii de cumpărare a dobânzii nominale trebuie să se determine, ca şi la salariu,* ***dobânda reală***. Pentru aceasta, ***rata nominală a dobânzii (d'n),*** determinată pe baza preţurilor curente de piaţă, se corectează cu ***rata inflatiei (i')***, rezultând ***rata reală a dobânzii (d'r):*** $d'_r = d'_n - i'$ (8)

Rata reală a dobânzii poate fi deci pozitivă, dacă rata nominală a dobânzii este superioară ratei inflatiei, sau negativă în situaţia inversă.

Dobânda este şi un important instrument de politică economică, de influenţare a vieţii economice, mai ales în ipostaza sa de cost al creditului. Nivelul ei scăzut încurajează consumul prezent, investiţiile, amplificând astfel cererea agregată şi stimulând expansiunea activităţii economice. Dimpotrivă, un nivel ridicat al ratei dobânzii, mărind costul creditului, temperează cererea agregată, prin descurajarea atât a consumului cât şi a investiţiilor, reducând pericolul derapării inflaţioniste a economiei. Aceste mecanisme vor fi studiate însă în capitolele consacrate pieţei monetare şi politicilor macroeconomice.

10.3.2. Profitul

Dar al naturii, obţinut doar din activităţile productive din agricultură (la fiziocraţi), produs al muncii neplătite care revine sub formă de venit capitalului (la Adam Smith), salariu pentru munca specială de conducere şi coordonare (la Jean Baptiste Say), formă de manifestare a plusvalorii create de munca salariată şi însuşită în mod gratuit de către exploatatorul capitalist (la Karl Marx), recompensă a întreprinzătorului pentru funcţiile sale şi indeosebi pentru asumarea riscului şi lupta cu incertitudinea (la neoclasici), profitul rămâne un concept ambiguu şi controversat până in zilele noastre.

Indiferent însă de maniera în care este perceput*, astăzi există un consens în legătură cu faptul că profitul este un venit fundamental legitim, ca factor de progres, care reprezintă, la modul cel mai general, diferenţa dintre venituri şi costuri. În absenţa unei definiţii integratoare a acestui concept, alta decât aceea că reprezintă remunerarea factorului capital, profitul este abordat sub mai multe forme care corespund diferitelor funcţii ale celor care îşi aduc aportul la constituirea capitalului şi la combinarea sa cu ceilalţi factori de producţie în procesul complex al activităţii economice.

Profiturile obţinute peste mărimea profitului normal, fără de care firma nu are motivaţie să rămână în ramură, sunt considerate ca un profit rezidual, anormal, supraprofit sau profit pur.

În măsura în care este rezultatul efortului firmei, capacităţilor manageriale ale întreprinzătorului, abilităţilor acestuia de a contracara riscurile, de a se adapta conjuncturii sau chiar de a dobândi temporar poziţii de monopol prin invenţii şi inovaţii proprii, profitul este considerat un ***profit legitim***, care se cuvine posesorului factorului capital. Când însă surplusul peste profitul normal este datorat creşterii preţurilor pe piaţă din motive conjuncturale, umflării articifiale a preţurilor, economiilor făcute la cheltuielile cu protecţia mediului înconjurător sau folosirii abuzive a unei poziţii dominante pe piaţă, avem de-a face cu un ***profit nelegitim***, care nu se cuvine posesorului factorului de producţie capital. Considerăm că este îndreptăţită părerea că un asemenea profit ar trebui să fie prelevat în întregime la dispoziţia societăţii.

10.3.2.1. Determinarea mărimii profitului şi repartiţia sa

* Ca avantaj, câştig sub formă bănească, obţinut dintr-o operaţiune sau din exercitarea unei activităţi legale; formă de venit ce recompensează factorul de producţie capital într-o economie de piaţă; venit cuvenit unei persoane pentru aportul ei cu capital la desfăsurarea activităţii; surplusul de venit obţinut de întreprinderi care nu poate fi explicat prin contribuţia celorlalţi factori de producţie; venit net al oricărei entităţi economice (din domeniul producţiei, distribuţiei, financiar-bancar), indiferent de forma de proprietate, pentru funcţiile pe care le îndeplineşte; venit care se cuvine întreprinzătorului pentru abilitatea sa de a schimba capitalul din starea sa inactivă î n factor de producţie efectiv, activ etc.

Indiferent de structura sa, profitul se determină în mărime absolută, ca ***masă a profitului***, şi în mărime relativă, ca ***rată a profitului***:

- ***Masa profitului (P)*** se determină ca diferenţă între încasările totale ale firmei, venitul ei sau cifra de afaceri (CA) şi costurile totale aferente (CT): $P = CA - CT$
- ***Rata profitului (R_p)*** se calculează ca raport procentual între masa profitului (P) şi o mărime de referinţă: cifra de afaceri (CA), activele totale ale firmei (AT), atât cele proprii cât şi cele împrumutate, activele proprii (AP) sau costurile totale (CT). În funcţie de mărimea la care se raportează masa profitului, există mai multe variante de calcul ale ratei profitului[14]:

a) Rata comercială a profitului: $R_p = \frac{P}{CA} \cdot 100$;

b) Rata economică a profitului: $R_p = \frac{P}{AT} \cdot 100$;

c) Rata financiară a profitului: $R_p = \frac{P}{AP} \cdot 100$;

d) Rata rentabilităţii: $R_p = \frac{P}{CT} \cdot 100$.

Profitul îndeplineşte un rol deosebit de important în economia de piaţă, atât ca venit fundamental cât şi ca instrument de gestiune modernă. Maximizarea profitului total rămâne un obiectiv esenţial dar nu şi suficient pentru justificarea activităţii firmei. Supravieţuirea ei într-un mediu tot mai concurenţial, dezvoltarea ei, satisfacerea celor care-şi desfăşoară activitatea în cadrul ei ca şi a acţionarilor devin obiective care preocupă tot mai mult firma. Realizarea lor este condiţionată într-o mare măsură de mărimea profitului obţinut, dar şi de modul cum este repartizat.

Repartiţia profitului este reglementată prin acte normative care vizează modul de înfiinţare, organizare şi funcţionare a diferitelor tipuri de întreprinderi, prin legislaţia fiscală, care conţine precizări legate mai ales de modul de determinare a profitului brut şi de impozitare a acestuia, cât şi prin statutele diferitelor societăţi şi asociaţii de persoane sau de capitaluri, aprobate de asociaţi sau acţionari.

În întreprinderile individuale, după plata impozitului pe profit, profitul net revine proprietarului întreprinzător.

În societăţile pe acţiuni repartiţia profitului net este aprobată de către Adunarea Generală a Acţionarilor, cu respectarea unei anumite ordini de constituire a fondurilor:

- constituirea rezervelor legale (a provizioanelor);
- asigurarea surselor proprii de dezvoltare;
- dividende pentru acţionari;
- constituirea fondului de participare la profit a salariaţilor şi administratorilor societăţii.

În procesul repartiţiei profitului net pot să apară interese divergente între participanţi. Unii pot insista pentru alocarea unei părţi mai mari pentru dezvoltare, ceea ce ar avea ca efect creşterea companiei, îmbunătăţirea imaginii sale pe piaţa bursieră în ceea ce priveşte potenţialul de a acorda dividende mai mari în viitor şi, în consecinţă, creşterea cursului acţiunilor la bursă. Alţii, îndeosebi acţionarii, pot dori alocarea unei părţi mai mari pentru dividende. În esenţă, este vorba de opţiunea pentru consumul prezent sau pentru dezvoltare. Orice exagerare, şi într-o direcţie, şi în cealaltă, are afecte negative: alocarea din profitul net a unei părţi prea mari pentru consum (sub formă de dividende) diminuează lichidităţile companiei şi ameninţă viitorul ei, lipsind-o de o importantă sursă de autofinanţare a dezvoltării; dimpotrivă, alocarea pe o perioadă mai îndelungată a unei părţi prea mari pentru dezvoltare sau chiar refuzul de a acorda dividende diminuează interesul acţionarilor de a mai deţine acţiuni la compania respectivă, ceea ce-i poate determina să le vândă, provocând o scădere a cursului lor la bursă şi oferind astfel posibilitatea preluării controlului asupra societăţii.

[14] Niţa Dobrotă, ***op.cit.,*** p.255 - 256.

Numai o repartiţie echilibrată a profitului net, ghidată de asigurarea unui raport just între interesele pe termen scurt şi cele pe termen lung ale companiei şi ale acţionarilor, permite îndeplinirea în bune condiţii a rolului şi funcţiilor importante pe care le are profitul în economia modernă.

TA 10.3.

1. Ce este dobânda şi cum se poate determina mărimea sa?
2. Cum se poate realiza actualizarea unui flux de venituri viitoare?
3. Ce este profitul şi cum se poate determina mărimea sa?

Răspunsuri:

10.4. Renta funciară şi mecanismul formării ei

Pământul fiind limitat ca suprafaţă şi de fertilităţi diferite, atunci când cererea de produse agricole creşte ca urmare a creşterii populaţiei, societatea se vede obligată să ia în cultură noi terenuri, cu fertilitate din ce în ce mai mică sau cu o poziţie faţă de piaţă mai nefavorabilă. La suprafeţe egale, costurile totale sunt aproximativ egale, dar producţia este diferită, în funcţie de fertilitate. Pe ultimele terenuri atrase, cu fertilitatea cea mai mică, aceleaşi costuri totale raportate însă la o producţie mai mică vor determina costuri unitare mai mari. Preţul produselor agricole trebuie să ţină seama de aceste costuri marginale, adică trebuie să acopere costul unitar mai mare de pe aceste ultime suprafeţe atrase şi să asigure un minim de profit pentru cei care le cultivă. Altfel nimeni nu ar fi interesat să le exploateze. Recoltele mai mari obţinute pe terenurile mai fertile atrase anterior se vor vinde pe piaţă la acelaşi preţ, astfel încât încasările totale vor fi mai mari decât cele de pe ultimele terenuri atrase. Diferenţa reprezintă rentă. Fiind rodul folosirii pământului, s-a numit ***rentă funciară*** şi fiindcă rezultă din diferenţa de fertilitate sau de poziţie faţă de piaţă s-a numit ***rentă funciară diferenţială*** (***de fertilitate*** sau ***de poziţie***).

Terenul cel mai puţin fertil, atras în circuitul agricol, nu aduce posesorului lui nici un venit? Dacă nu ar aduce, proprietarul lui nu l-ar mai închiria, iar oferta de produse agricole ar fi insuficientă pentru a satisface în întregime cererea. De aceea şi posesorului acestuia îi revine un venit care poartă denumirea de ***rentă funciară absolută***.

Dacă diferenţele de fertilităţi sunt determinate de cauze naturale, avem de-a face cu ***rentă funciară diferenţială 1***, iar dacă sunt datorate investiţiilor succesive de capital pe acelaşi teren, avem de-a face cu ***rentă funciară diferenţială 2***.

Preţul pământului

Dacă proprietarul pământului intenţionează să-l vândă, suma pretinsă în schimb (preţul pământului), depusă la bancă într-un depozit la termen, ar trebui să-i asigure un venit anual sub formă de dobândă măcar egal cu venitul obţinut sub formă de rentă funciară.

Deci: $R = d' \cdot P_p$, unde: R_p = preţul pământului; d' = rata dobânzii practicată pentru depozitele populaţiei; R = mărimea rentei anuale.

Rezultă că: $P_p = \frac{R}{d'}$, ceea ce înseamnă că preţul pământului se află într-o relaţie de dependenţă directă cu mărimea rentei şi într-o relaţie de dependenţă inversă faţă de rata dobânzii. Acest nivel, numit mărimea rentei capitalizate, este însă doar orientativ. Preţul pământului se formează în jurul lui, dar şi sub influenţa a numeroşi alţi factori dintre care îi amintim:

- raportul între cererea şi oferta de pământ;
- locaţia terenului (dacă este în mediul urban sau în cel rural, dacă este în intravilan sau în extravilan, dacă este mai spre centrul localităţii sau mai spre periferie etc.);
- cantitatea de capital investită în acel teren sub formă de diverse amenajări, îmbunătăţiri funciare etc.;
- destinaţiile posibile ale terenului;
- climatul economic în general şi o serie de alţi factori social politici.

TA 10.4.
1. Ce este renta funciară şi care sunt formele ei?
2.. Cum se poate determina nivelul director, orientativ al preţului pământului?
Răspunsuri:

Întrebări recapitulative

1. Care sunt principalele forme de venit ca remunerare a factorilor de producţie?
2. Ce este salariul şi în ce constă natura sa?
3. Ce vizează teoria capitalului uman în legătură cu mărimea salariului?
4. Care sunt formele salariului?
5. Definiţi salariul nominal şi salariul real şi arătaţi ce factori influenţează mărimea salariului real?
6. Care sunt principalele forme de salarizare?
7. Ce este dobânda şi cum se poate calcula?
8. Ce înţelegeţi prin dobândă nominală şi dobândă reală şi ce relaţie există între ele?
9. Ce înseamnă actualizarea unui flux de venituri viitoare?
10. Ce se înţelege prin profit şi sub ce forme se poate prezenta?
11. Cum se poate determina mărimea profitului?
12. Ce factori influenţează mărimea profitului?
13. Ce este renta funciară şi care sunt formele sale?
14. Explicaţi mecanismul formării rentei funciare diferenţiale;
15. Cum se determină preţul pamântului şi ce factori îl determină?

Teste grilă:

1. Salariul real:

a) reprezintă suma reală exprimată în unităţi monetare pe care o primeşte salariatul pentru munca depusă;

b) reflectă puterea de cumpărare a salariului nominal;
c) ca mărime, se află într-un raport invers proporţional cu costul vieţii;
d) reprezintă o mărime asupra căreia preţurile mărfurilor şi tarifele serviciilor, nivelul impozitelor şi taxelor acţionează direct proporţional.

2. Mărimea salariului nominal depinde de:
a) preţul forţei de muncă;
b) situaţia economică;
c) mărimea ratei dobânzii;
d) politica de salarizare.

3. Preţul de vânzare al produselor agricole:
a) este determinat de cheltuielile efectuate pe terenurile cu fertilitatea cea mai ridicată;
b) este mai mare decât al altor bunuri întrucât cererea de produse agricole este mai mare comparativ cu oferta, ceea ce permite obţinerea unui surplus de venit chiar şi pe terenurile cel mai puţin fertile, surplus numit rentă funciară diferenţială;
c) tinde să se apropie de preţul individual al celor obţinute pe terenul cel mai puţin fertil, dacă cererea este suficient de mare;
d) acoperă costurile de producţie şi desfacere, profitul arendaşului şi renta funciară.

4. Preţul de vânzare al produselor agricole va fi determinat de:
a) cheltuielile efectuate pe terenurile cu fertilitatea cea mai ridicată;
b) cheltuielile efectuate pe terenurile cu fertilitatea cea mai scăzută;
c) mărimea rentei;
d) raportul dintre cerere şi ofertă.

5. Renta funciară diferenţială:
a) reprezintă profitul normal al arendaşului;
b) reflectă valoarea productivităţii pământului;
c) este un rezultat al raportului cerere-ofertă de produse agricole;
d) este egală cu diferenţa dintre preţul de vânzare al produsului agricol şi preţul de producţie.

6. În economia de piaţă preţul pământului depinde de:
a) cuantumul arenzii;
b) elasticitatea ofertei de pământ;
c) rata dobânzii;
d) poziţia lotului faţă de principalele căi de transport.

7. Deosebirile de fertilitate între terenuri şi diferenţele de poziţie faţă de pieţe determină:
a) renta de monopol;
b) renta de transfer;
c) renta diferenţială;
d) renta absolută.

8. Preţul pământului se află:
a) în raport direct proporţional cu rata dobânzii;
b) în raport invers proporţional cu nivelul rentei;
c) în raport direct cu cererea pentru acest factor.

9. Renta funciară reprezintă o formă de venit în economia de piaţa care se cuvine:
a) statului sub formă de impozit, ca sursă de venit bugetar;
b) fermierului, atunci când este proprietarul pământului pe care-l lucrează;
c) proprietarului funciar, atunci când pământul este dat în arendă;
d) celui care exploatează pământul, indiferent de cine este proprietarul acestuia.

10. Rata reală a dobânzii:
a) reprezintă suma reală care se plăteşte pentru folosirea unui credit de 100 unităţi monetare pe timp de un an;

b) ia în considerare efectul inflaţiei, determinându-se ca sumă între rata nominală a dobânzii şi rata inflaţiei;
c) în perioada în care se resimte inflaţia în economia unei ţări este mai mică decât rata nominală a dobânzii;
d) se calculează ca diferenţă între dobânda nominală şi rata inflaţiei.

11. Valoarea actualizată a unui venit viitor:

a) este direct proporţională cu rata inflaţiei;
b) este invers proporţională cu rata dobânzii folosită ca rată de actualizare;
c) reprezintă valoarea pe care o va avea un venit prezent după o anumită perioadă de timp;
d) se determină folosind formula: $V_a = V_p(1+d')^n$, unde: V_a = valoarea actualizată a venitului viitor; V_p = venitul prezent; d' = rata dobânzii; n = numărul de ani.

Aplicaţii:

1. a) O întreprindere produce bunul X la preţul de 50.000 lei/buc. Costul variabil unitar este de 28.000, iar rata profitului, calculată la cost este de 10%. Calculaţi costul fix unitar.

b) Dacă cifra de afaceri creşte cu 50%, iar profitul creşte cu 25%, cum se va modifica rata profitului funcţie de cost?

2. O întreprindere produce o marfă la un preţ de 650000 lei. Cantitatea produsă este de 1000 buc. Capitalul circulant este de 400 mil. lei, iar amortizarea capitalului fix de 50 mil. Costurile salariale unitare sunt de 100000 lei/buc. Calculaţi rata profitului în funcţie de cifra de afaceri.

3. Un consumator dispune de un salariu nominal de 2000 u.m. Coşul său de consum este alcătuit din două bunuri, X şi Y, pe care le poate procura la preţurile P_x = 20 u.m. si P_y = 40 u.m.. Preţul bunului X creşte cu 100%. Dacă funcţia de utilitate a consumatorului este U = XY, să se calculeze cu cât trebuie indexat venitul acestuia pentru a-şi păstra constant nivelul de satisfacţie?

4. Rata medie a dobânzii la un moment dat este d' = 25% iar preţul unei parcele de pământ este de 10 mil. lei. Arenda pe care o va plăti un agricultor posesorului parcelei va fi:

a) R = 100.000 lei;
b) 1 mil. lei;
c) R = 2.500.000 lei;
d) R = 25 mil. lei.

5. **În perioada t_1 salariul nominal a crescut cu 50% iar preţurile s-au dublat. Salariul real a scăzut cu**:

a) 60%; c) 20%;
b) 25%; d) 80%;

5. **Cifra de afaceri a unei firme este de 520 mil. lei iar rata anuală a profitului este de 15%. Profitul obţinut de firmă la sfârşitul anului este**:

a) 780.000 lei;
b) 5.800.000 lei;
c) 7.800.000 lei;
d) 442.000.000 lei.

BIBLIOGRAFIE

Allais M., ***Le comportament de l'homme rationnel devant le risque,*** Econometrica, 1953.

Aristotel, ***Etica nicomahică***, Editura IRI, Bucureţi, 1998.

Băbaiţă I., Duţă A., ***Pieţe şi preţuri***, Editura de Vest Timisoara, 1995.

Barre R., ***Economie politique***, vol. 1, PUF, Paris, 1969.

Beju V., ***Mecanismul preţurilor în economia de piaţă***, Editura Promedia, Cluj Napoca.

Billy Jacques***, La politique Economique***, PUF, Paris, 1991.

Braudel F., ***Jocurile schimbului***, vol.1, Editura Meridiane, Bucureşti, 1985.

Chamberlin E.R., ***La theorie de la concurrence monopolistique,*** PUF, Paris, 1953.

Didier M., ***Economica: Regulile jocului***, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994.

Dogan M., Pelassy D., ***Economia mixtă, jumătate capitalistă, jumatate socialistă***, Editura Alternative, Bucureşti, 1992.

Drobotă Niţă, (coord.), ***Dicţionar de economie politică***, Bucureşti, 1999.

Flouazat Denis, ***Economie contemporaine***, PUF, Paris, 1992.

Frois G.A., ***Economia Politică***, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994.

Généreaux J., ***Economie politique***, vol. 1, 2, Hachete, Paris, 1990.

Guitton H., ***Economie Politique***, Dalloz, Paris, 1976.

Hardwick Philip, John Langmead, Bahadur Khan, ***Introducere în economia politică modernă***, Editura Polirom, Iaşi, 2002.

Iancu A., ***Tratat de economie***, vol. 1 şi vol. II, Editura Economica, Bucureşti, 1993.

Ion Ignat, Gheorghe Luţac, Ion Pohoaţă, Gabriela Pascariu, ***Economie Politică***, Ediţia a doua, Editura Economică, Bucureşti, 2002 ;

Jurion Bernard, ***Economie politique,*** De Boeck Université, Paris, Bruxelles, 1996.

Katona G., ***Analyse psichologique du comportament économique***, Payot, Paris, 1969.

Keynes J.M., ***Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzilor şi a banilor,*** Editura ştiintifică, Bucureşti, 1970.

Lipsey R.G., Chrystal K.A., ***Economia pozitivă***, Ediura Economică, Bucureşti, 1999.

Manchot Claude, ***Economie politique,*** Economica, Paris, 1984.

Nechita V., (sub redacţia), ***Economie Politică***, Editura "Porto Franco, Galaţi, 1991.

Oprişan M., ***Gândirea economică din Grecia Antică***, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1964.

Page A., ***Economie Politique***, Dalloz, Paris, 1979.

Pohoaţă Ion, ***Doctrine economice universale***, vol. 1-2, Editura "Gh.Zane", Iaşi, 1993-1995.

Robinson J., ***Economics of Imperfect Competition***, Mac Millan, London, 1923.

Roegen N.G., ***Legea entropiei şi procesul economic***, Editura Politică, Bucureşti, 1979.

Samuelson P.A., Nordhaus W., ***Economie Politică***, Teora, Bucureşti, 2000.

Sloman John, ***Economics***, Prentice Hall, Harvester Wheatsheaf, London, 1995.

Whitehead G., ***Economia***, Editura Sedona, Timisoara, 1997.